

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 4(9)-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 № 4(9) (октябрь-декабрь, 2013). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2013

*Кузьменко Е.И.
студент
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЧАСТНОГО ПРАВА

Актуальность вопроса о необходимости преобразования российской правовой политики, а также ее совершенствования не вызывает сомнений. В условиях происходящих в современном мире интеграционных процессов, вопросы российской правовой политики носят даже не столько теоретический, сколько практический, прикладной характер.

Доктор юридических наук, профессор В.С. Нерсисянц абсолютно верно определил идею современной модернизации российской правовой системы в целом: По мере осмысления, изучения и оценки итогов бурных, во многом спонтанных и хаотичных, процессов социально-экономических и государственно-правовых преобразований предшествующего десятилетия, их достижений и потерь, все очевидней становится невозможность успешного преодоления сложившихся глубоких противоречий и целой системы негативных отношений, явлений и тенденций в жизни страны без научно-обоснованной и социально одобренной общей стратегии дальнейшего развития российского общества, государства и права.[1]

В настоящее время вопросы определения правовой политики являются неотъемлемыми от развития как самого права, так и российской правовой системы в целом. В самом общем виде можно сказать, что правовая политика – это государственная политика в области развития права (внутреннего и международного), стратегия и тактика правового пути развития общества, государства, страны; система идей, принципов, норм, форм и процедур признания, осуществления и развития начал и требований господства права в общественной и государственной жизни. [2]

Первым блоком модернизации совершенствования российской правовой политики в сфере частного права следует выделить определение и выработку концепции правовой идеологии, которая, выражаясь в виде основополагающих идей, проникает в само содержание права и оказывает непосредственное влияние на формирование тех или иных правовых взглядов и идей. Концепция совершенствования и развития должна быть пронизана идеями построения правового государства и гражданского общества, приоритет защиты права человека. Идеи и ценности правового закона и правового государства должны быть основными критериями постоянного и последовательного процесса совершенствования и повышения правового качества действующего законодательства и функциональной деятельности органов государственной власти. Идеология

же действенна тогда, когда в обществе, по крайней мере, у его большинства, не возникает сомнений и противоречий.

Трудно спорить с тем, что одним из важнейших направлений является модернизация и эффективность законодательства. Говорить об эффективности правовой системы государства можно только в случае, если она опирается на развитую рыночную экономику, стабильную демократическую и легитимную политическую власть, на высокий уровень правовой культуры и правосознания граждан. Данные предпосылки как раз и создаются нормативной базой. Законодательная система нашей страны поражает своим количеством. В систему права включено множество нормативных и иных актов различного уровня, что создает определенные сложности в правоприменительной процедуре. Следует также согласиться с О.А. Львовой, которая указывает на тот факт, что современная законодательная база отличается разноплановостью, то есть «проступают качественно разнородные элементы и тенденции правового регулирования».[3] Необходимо четко выстроить и исключить дискуссии по ряду вопросов: иерархия нормативно-правовых актов, место и роль судебной практики в общей системе источников российского права. Не утихают дискуссии о необходимости принятия федерального закона о системе (иерархии) и структуре нормативно-правовых актов. Возникает ряд предложений по совершенствованию юридической техники, написанию и оформлению законодательных текстов. В современной законодательной базе возникает острая проблема расширения сферы правового регулирования. Это ряд таких важных вопросов как информатика и информатизированные системы управления, электронная торговля и товарооборот, космическая сфера, проблемы клонирования и трансплантация органов и тканей человека и ряд других сфер нормативного регулирования в котором имеются огромные пробелы, требующие оперативного закрепления и санкционирования. В связи с этим, происходит появление новых комплексных отраслей законодательства, размывание границ между частным и публичным правом, нарастание процессуальности в правовом регулировании. Необходим мониторинг законодательства и правоприменительной практики: от системной потребности к эффективной организации и осуществлению в масштабах Российской Федерации. Очевидно, что законодательные процессы – это не только исполнение каждым органом, участвующим в нем некоторой своей компетенции. Это еще лоббистская, часто скрытая борьба за те или иные правовые решения.

Возникают вопросы, связанные с динамикой источников российского законодательства. В частности, споры о признании судебной практики и судебного прецедента в качестве источника российского права.

Анализируя модернизацию правовой политики системы сквозь призму законодательства следует выделить такие проблемы как юридические конфликты, коллизии, пробелы в праве, а также конкуренция правовых

норм. Все эти категории присущи современной нормативной базе России. Однако без устранения данных явлений говорить о совершенствовании всей правовой системы не представляется возможным.

Следует указать на возрастающее значение роли правовых процедур и процессов, демократизацию и гуманизацию права. Именно исследование данных вопросов остро необходимо сейчас российской правовой системе.

Важным направлением совершенствования правовой политики связано с разработкой комплекса проблем, связанного с процессом правореализации в сфере частного права.

Все вышесказанное тесно взаимосвязано с основным ориентиром преобразований в России – это права и свободы человека и гражданина.[4] Представляется, что необходимо уменьшить разрыв между теорией и практикой, то есть между формальным закреплением и провозглашением прав человека и их реальным осуществлением и возможностью реализации. Актуален вопрос о представлении и предоставлении юридических гарантий, у граждан должно быть состояние защищенности. В аспекте защиты прав и свобод человека и гражданина необходимо обозначить категории универсальности и абсолютности права, обусловленные принципами разумности, справедливости, равенства, свободы воли и поведения.

Следующим блоком совершенствования правовой политики в сфере частного права является соотношение социально-ценностных ориентиров и системы права. Разумеется, что кроме самого права, как главного арбитра общественных отношений, существуют иные, политические, моральные, этические и другие социальные регуляторы.

Следующим блоком, в рамках которого необходимо осуществление инновационных процессов российской правовой системы, - это модернизация государства как политического института и модернизация политической системы.

В настоящее время российскую правовую систему следует рассматривать как часть международно-правовой системы, международного правопорядка, обусловленного интеграционными процессами. [4]

Важно учитывать в правовой политике Российского государства (внутренней и внешней) современных процессов глобализации, включая тенденции к универсализации, унификации и гармонизации правовых норм, институтов, форм и стандартов на внутригосударственном, макрорегиональном и общемировом уровнях. И сфера частного права должна обладать устойчивостью и стабильностью.

Несомненно, рассматривая перспективы развития российской правовой системы в целом и частного права в частности, необходимо учитывать глобализационные тенденции в правовой политике, стремление к универсализации и унификации правовых норм и институтов.

Использованные источники:

1. Львова О.А. Трансформация правовой системы России в период глобализации: вопросы теории и практики. автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / О.А. Львова. – Ульяновск, 2003. – 25 с.
2. Правовая политика и пути совершенствования правотворческой деятельности в Российской Федерации. Монография. Сборник. Отв ред. д.ю.н., проф. Н.С. Соколова. - М.: Зерцало, 2004. – 233 с.
3. Скурко Е.В. Правотворчество и формирование системы законодательства РФ в условиях глобализации. Актуальные проблемы. По материалам круглого стола ИГП РАН. / Е.В. Скурко // Государство и право. – 2007. №4. – С. 116 – С. 119.
4. Лукьянова Е.Г. Глобализация и правовая система России. – М.: НОРМА, 2006. – 167 с.

Кузьмин М.Д.
аспирант кафедры философии
Институт филологии журналистики
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
Россия, г.Тюмень

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Проблема экономической безопасности с течением времени становится все более острой, и изучается в научных кругах с сер. XX в. Под экономической безопасностью мы будем понимать «определенное состояние экономики, при котором в условиях экономического суверенитета и наличия конкурентной среды субъектами экономических отношений обеспечивается устойчивый (постоянный) экономический рост и устойчивое развитие экономики в целом» [6].

На протяжении человеческой истории безопасность включала в себя все новые аспекты, осознавались новые угрозы. Одновременно появлялись практики смягчения или предупреждения этих угроз. Приходит осознание необходимости управления рисками, предотвращения угроз. По мере накопления практического опыта обеспечения безопасности, границы управляемости растут.

Современное общество демонстрирует высокий спрос на безопасность. Дело в том, что в капиталистическом обществе все общественные отношения приобретают товарные свойства. «Угрозы превращаются в безбилетных пассажиров нормального потребления»[1]. Безопасность тоже становится товаром. Формируется рынок услуг в этой сфере, которые постоянно совершенствуются: услуги в обеспечении физической безопасности, технической защиты, информационная безопасность, осуществление конкурентной разведки, страхование, риск-менеджмент и т.д.

Параллельно с ростом услуг в сфере обеспечения безопасности растет число рисков. Конец XX века ознаменовался наступлением экономических

последствий разрушения окружающей среды в результате хозяйственной деятельности человека. Человечество столкнулось с проблемами истощаемости ресурсов, исчезновения лесов, истощения земель, сокращения биоразнообразия, изменения климата и другими глобальными экологическими проблемами. Глобальные проблемы характеризуются тем, что последствия этих социоприродных противоречий проявляют себя в масштабах всей планеты. Причины их возникновения кроются в интенсификации бесконтрольной экономической деятельности человека после промышленной революции. Поэтому главную ответственность за возникновение глобальных проблем, как правило, возлагают на индустриально развитые страны. «Мировая экономика пришла в состояние крайней неустойчивости в результате истощения доступных и достаточно дешевых ресурсов планеты, стремительного возрастания затрат на предотвращение и ликвидацию разрушительных последствий технического прогресса и стихийных бедствий» [5].

Экологический компонент имеет значение для многих экономических процессов: для продовольственной безопасности, для энергетической безопасности, для стабильного функционирования производственной сферы, для обеспечения генетического здоровья нации, для других аспектов экономической безопасности. При производстве часть сырья не используется и превращается в отходы, которые необходимо утилизировать. Так же любое предприятие оказывает воздействие на окружающую среду в результате своего функционирования. На сегодняшний день многие компании имеют статьи расходов связанные не только с выполнением экологических нормативов, но и с созданием экологического имиджа.

Экологические аспекты оказываются тесно вплетенными в мировые экономические процессы. Например, существует такое явление как «экспорт экологических проблем» - это явление, когда нагрузки экологического характера переносятся из развитых стран с высокими экологическими стандартами в развивающиеся страны, которые готовы мириться с экологическими бедствиями ради присутствия на их территории крупных производств. «Развитию экономик развивающихся стран способствует размещение капитала и перемещение производств индустриальных стран, которых привлекает богатство природных ресурсов и низкие затраты рабочей силы с целью извлечения сверхприбыли» [2].

Вместе с глобализацией угроз, XX век приносит глобализацию управления рисками, что позволяет говорить о безопасности в масштабах всей планеты. Для решения в глобальном масштабе эколого-экономических противоречий и обеспечения экономической безопасности была выработана Концепция устойчивого развития. Устойчивое развитие предполагает обращение к взаимосвязанным угрозам: к экологическим проблемам, к бедности и нищете, к проблеме мирового экономического неравенства, к угрозе терроризма, к проблеме «теневой» экономики и др.

Впервые Концепция устойчивого развития стала объектом рассмотрения на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в 1992 г. Толчком к разработке Концепции стали исследования ученых «Римского клуба», согласно которым в середине XXI в. при сохранении существующих тенденций возможна глобальная катастрофа и гибель человечества.

Эта концепция ставила задачу стабилизации человеческого воздействия на окружающую среду в интересах нынешних и будущих поколений. Наличие Концепции устойчивого развития и практика ее применения в различных странах – это попытка управлять рисками и обеспечивать экономическую безопасность на глобальном уровне. Таким образом, речь идет именно о безопасном для человечества развитии. Границы опасности определяет «хозяйственная емкость экосистемы».

Хозяйственная или несущая емкость экосистемы – это «предельно допустимое возмущение локальной или глобальной экосистемы (биосферы) хозяйственной деятельностью человека, после повышения которого она прекращает функционировать как регулятор и стабилизатор окружающей среды, переходит в неустойчивое состояние и со временем может полностью необратимо деградировать» [4]. Эта величина вычисляется на основе данных о потреблении чистой первичной продукции организмами-консументами, к которым относится человек. Она равняется 1-2 ТВт в год. Именно такое количество преобразованной солнечной энергии может потреблять человек в процессе хозяйственной деятельности, не разрушая окружающую среду. В нач. XXI в. эта цифра превышает в 13 раз.

Несущая емкость биосферы – очень важное понятие, поскольку на его основе определяются экологические нормативы хозяйственной деятельности и налоги за пользование природными ресурсами.

Стратегия устойчивого развития наглядно демонстрирует, что экономические аспекты определяют дальнейшее развитие цивилизации, потому что для стабилизации экологической ситуации в России предполагается добиться «экологизации экономической деятельности в рамках институциональных и структурных преобразований, позволяющих обеспечить становление новой модели хозяйствования и широкого распространения экологически ориентированных методов управления и введение хозяйственной деятельности в пределы емкости экосистем на основе массового внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий, целенаправленных изменений структуры экономики, структуры личного и общественного потребления» [7]. В русле устойчивого развития для экологизации экономики были разработаны принципы природопользования.

Между тем, всецело полагаться на рыночные механизмы и экономические законы в данном случае нельзя. Концепция исходит из невозможности прекращения экономического роста, поэтому кардинальных мировоззренческих или технологических или управленческих решений не

предполагает. «С сожалением приходится признать, что концепция устойчивого развития сыграла скорее психотерапевтическую роль. Она позволила уменьшить страх перед будущим. Но ее применение повсеместно пробуксовывает. А ведь эта концепция не предполагает никаких крайних мер» [3]. Механизмы регулирующие дальнейшее развитие цивилизации должны иметь комплексный характер и опираться на нормы культуры, морали, на образование и воспитание.

Таким образом, Концепция устойчивого развития характеризует глобализацию рисков и является попыткой глобального регулирования эколого-экономических рисков. В ней ставится акцент на достижение устойчивости и стабильности. Эти характеристики связаны с понятием безопасности. При этом следует осознавать границы устойчивости и использовать механизмы, позволяющие управлять глобальными экологическими рисками.

Использованные источники:

1. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну/ Пер. с нем. В. Седельника и Н. Федоровой; Послесл. А. Филиппова. - М.: Прогресс-Традиция, 2000. — 384 с.
2. Дружинина Е. О., Потапова Н. В. Экспорт «экологических проблем» и его социальноэкономические последствия // Міжнародний збірник наукових праць, 2011. - №2. [Электронный ресурс] – URL: nbuv.gov.ua (дата обращения: 30.02.2013)
3. Захарова О. В. Жизненный мир в контексте экологической проблематики – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2008. –131 с.
4. Лосев К. С. Несущая емкость экосистем // Глобалистика. - М.; Спб.; Н.-Й.: ИЦ «Елима»; ИД «Питер», 2006. – 1160 с.
5. Метелев С. Е., Гончарова О. В. Методологические аспекты эколого-экономической оценки перехода общества к устойчивому развитию // Проблемы современной экономики, 2010. - №2 [Электронный ресурс] – URL: <http://www.m-economy.ru> (дата обращения: 25.12.12.)
6. Морунов В. В. Экономическая безопасность как экономическая категория //Экономические науки, 2011. - №10. – С.53-55.
7. Указ Президента РФ от 1 апреля 1996 г. N 440 "О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию" [Электронный ресурс] – URL: base.garant.ru (дата обращения 02.03.2012).

Кузьмин С.
студент, 4 курс, экономический факультет
Национальный исследовательский Мордовский
Государственный Университет им. Н.П.Огарева
Россия, г.Саранск

АНАЛИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ФОНДОВ РФ

Государственный внебюджетный (социальный) фонд — фонд денежных средств, образуемый вне федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации и предназначенный для реализации конституционных прав граждан на пенсионное обеспечение, социальное страхование, охрану здоровья и медицинскую помощь. В данной статье мы попытаемся узнать, как эффективно работает перераспределение денежных средств во внебюджетные фонды, и каков характер причин данного распределения.

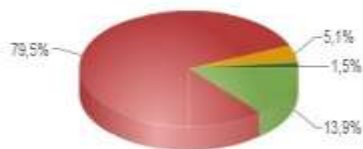
Как известно, внебюджетные фонды в России представлены тремя основными фондами. Это Пенсионный Фонд РФ, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования. Для того, чтобы проанализировать структуру расходов Внебюджетных Фондов, рассмотрим, диаграммы, представленные на сайте министерства финансов.

Для начала проанализируем структуру расходов Пенсионного Фонда в динамике трёх лет (2010 – 2012 годы). Расходы Пенсионного Фонда направлены на три следующих приоритетных направления:

- выплата страховой части трудовой пенсии;
- осуществление ежемесячной денежной выплаты инвалидам;
- осуществление ежемесячной денежной выплаты ветеранам.

Диаграмма 1 – Структура расходов Пенсионного Фонда РФ в 2010 году

Структура расходов Пенсионного Фонда РФ
по видам расходов в 2010 году, %
Исполнено:



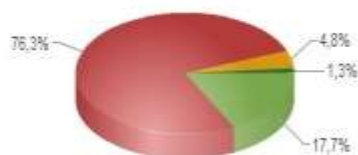
Структура расходов Пенсионного Фонда в 2010 г., Исполнено

Расходные источники	сумма, млрд. руб.	доля в расходах, %
Расходы бюджета Пенсионного фонда, всего	4 249,2	100,0
Осуществление ежемесячной денежной выплаты ветеранам	61,6	1,5
Осуществление ежемесячной денежной выплаты инвалидам	218,5	5,1
Выплата страховой части трудовой пенсии	3 380,0	79,5
Прочее	589,1	13,9

Данные отчетности ГВБФ

Диаграмма 2 – Структура расходов Пенсионного Фонда РФ в 2011 году

Структура расходов Пенсионного Фонда РФ по видам расходов в 2011 году, %
Исполнено



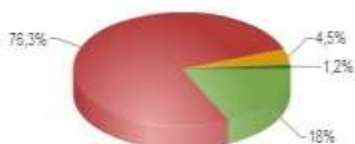
Структура расходов Пенсионного Фонда в 2011 г., Исполнено

Расходные источники	сумма, млрд руб.	доля в расходах, %
Расходы бюджета Пенсионного фонда, всего	4 922,1	100,0
Осуществление ежемесячной денежной выплаты ветеранам	63,3	1,3
Осуществление ежемесячной денежной выплаты инвалидам	234,4	4,8
Выплата страховой части трудовой пенсии	3 755,3	76,3
Прочее	869,1	17,7

Данные отчетности ГВБФ

Диаграмма 3 – Структура расходов Пенсионного Фонда РФ в 2012 году

Структура расходов Пенсионного Фонда РФ по видам расходов в 2012 году, %
Исполнено



Структура расходов Пенсионного Фонда в 2012 г., Исполнено

Расходные источники	сумма, млрд руб.	доля в расходах, %
Расходы бюджета Пенсионного фонда, всего	5 451,2	100,0
Осуществление ежемесячной денежной выплаты ветеранам	63,9	1,2
Осуществление ежемесячной денежной выплаты инвалидам	246,7	4,5
Выплата страховой части трудовой пенсии	4 157,4	76,3
Прочее	983,3	18,0

Данные отчетности ГВБФ

Данные диаграмм показывают, что в течение трёх лет расходы Пенсионного Фонда увеличиваются: в 2011 году расходы увеличились на 15,83 %, а в 2012 году – на 10,75 % и превысили сумму в пять триллионов рублей. Это говорит о масштабности функционирования данного Фонда, который является крупнейшим Внебюджетным Фондом по обороту денежных средств. Также во всех трёх диаграммах в первую очередь заметно доминирование расходов на выплату страховой части трудовой пенсии (их доля в 2010 году составляла 79,5 % от общих расходов Фонда, а в 2011 и 2012 году доля составила 76,3 %). Это неудивительно, поскольку такие выплаты являются основной деятельностью Пенсионного Фонда. И данные расходы продолжают расти, поскольку разрабатываются различные программы пенсионного страхования, согласно которым каждый гражданин РФ должен сам накапливать себе будущие пенсионные средства, а Пенсионный Фонд является координатором данных операций. Однако, это также вызвано тем, что у нас в стране «стареющее» население, и по некоторым статистическим данным, на двух работающих человек приходится три пенсионера. Кроме того существуют и другие расходные источники, такие, как осуществление ежемесячной денежной выплаты ветеранам и пенсионерам. Расходы по первым увеличились с 61,6 млрд. руб. до 63,9 млрд., а по вторым с 218,5 млрд. руб. до 246,7 млрд. Возрастает размер и доля прочих расходов в среднем на три процента в год.

Теперь рассмотрим диаграммы, показывающие динамику расходов Фонда социального страхования. В диаграммах представлены расходы по приоритетным направлениям, таким как:

пособия по временной нетрудоспособности по обязательному социальному страхованию;

- пособия по беременности и родам;
- пособия по уходу за ребёнком до достижения им возраста полутора лет гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию;
- пособия при рождении ребёнка
- ежемесячные страховые выплаты
- другие вопросы в области социальной политики

Диаграмма 4 – Структура расходов Фонда социального страхования в 2010 году



Диаграмма 5 – Структура расходов Фонда социального страхования в 2011 году



Диаграмма 6 – Структура расходов Фонда социального страхования в 2012 году



Из диаграмм следует, что расходы Фондов социального страхования были резко сокращены в 2012 году (на 62,1 % относительно 2010 года и на 62,6 % по сравнению с 2011 годом). В том числе сократились расходы по следующим направлениям:

- пособия по временной нетрудоспособности по обязательному социальному страхованию (сократились на 95 % по сравнению с 2011 годом);
- пособия по беременности и родам (сократились на 94 %);
- пособия по уходу за ребёнком до достижения им возраста полутора лет гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию (сократились на 94 %);
- пособия при рождении ребёнка (уменьшились в 5 раз).

Теперь большая часть этой обязанности возложена непосредственно на организации (если они негосударственные), в которых работают те, кому предназначены данные выплаты. Кроме того расходы сократились ещё и за счет ожесточения контроля по больничным листам.

Стоит отметить также, что неуклонно увеличиваются расходы на ежемесячные страховые выплаты. В 2010 году они составляли 35,3 млрд. руб., в 2011 году они увеличились на 9,9 % и стали составлять 38,8 млрд. руб., а в 2012 году они увеличились на 6,7 % и составили 41,4 млрд. руб. Это говорит о том, что государство с каждым годом всё больше внимания уделяет социальным группам людей, нуждающимся в материальной помощи.

И, наконец, рассмотрим третий немаловажный внебюджетный фонд – Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования. Расходы ФФОМС представлены в динамике на одной диаграмме.

Диаграмма 7 – Динамика расходов бюджета Федерального Фонда обязательного медицинского страхования

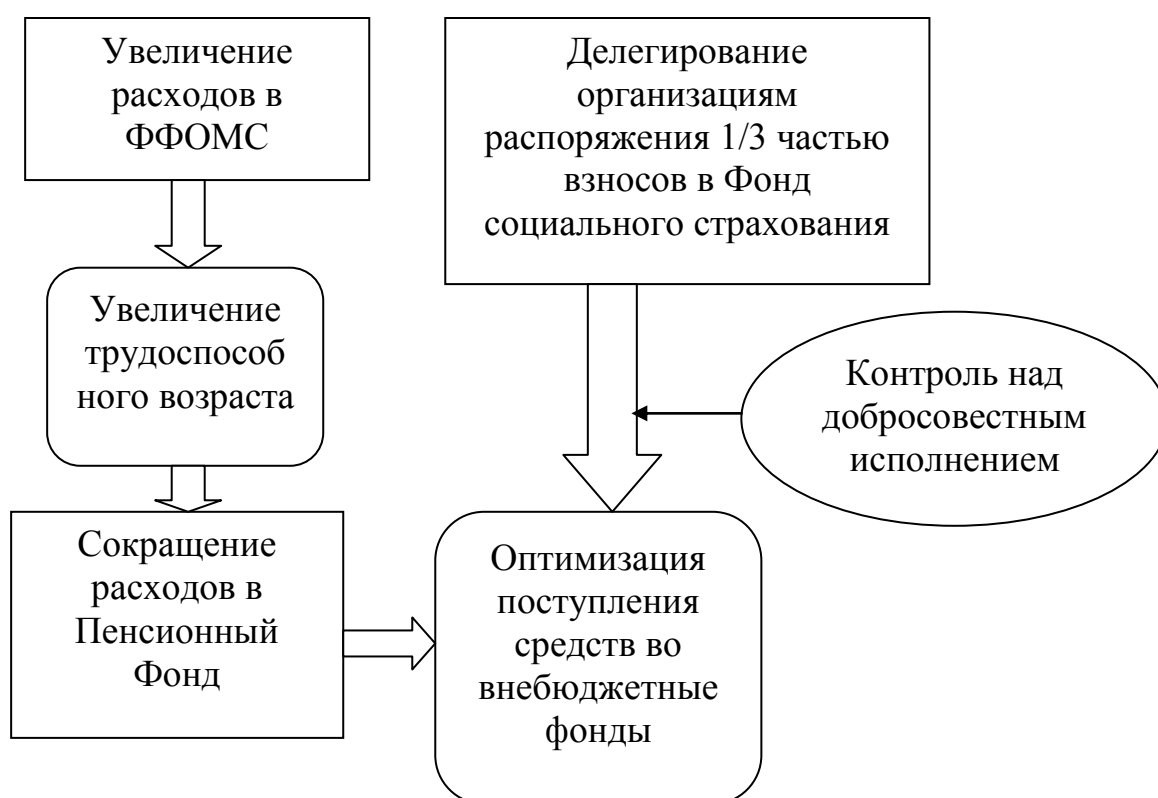


Как видно из данной диаграммы, расходы бюджета ФФОМС растут с ускоренными темпами. В 2010 году расходы составили 109,1 млрд. руб., что составило 98,4 % от запланированного. В 2011 году расходы увеличились на 184,5 % и составили 310,4 млрд. руб. И в 2011 году ожидалось, что расходы будут выше, а именно 336 млрд. руб. В 2012 году расходы продолжили увеличиваться в геометрической прогрессии и выросли ещё в три раза (932,2 млрд. руб.). В последующие годы планируется продолжать увеличение

расходов ФФОМС, в связи с развитием новых технологий в медицине, что приведёт к повышению качества жизни российского населения.

В нашей статье мы предлагаем оптимизировать систему перераспределения денежных ресурсов во внебюджетные фонды согласно следующей схеме:

Схема 1 – Системная оптимизация денежного оборота в государственных внебюджетных фондах



Отметим, что таким образом можно продумать дальнейшую, более гибкую политику внебюджетных фондов и на тактическом уровне. Однако нужно подчеркнуть, что данная схема не даёт полного представления о конкретных мерах проведения внебюджетной политики. В целом, проблема целесообразного использования имеющихся ресурсов в государственных внебюджетных фондах требует дополнительного рассмотрения.

*Кузьмин С.
студент, 4 курс, экономический факультет
Национальный исследовательский Мордовский
Государственный Университет им. Н.П.Огарева
Россия, г. Саранск*

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

Несмотря на активное внедрение инновационных процессов в экономическую деятельность республики, Мордовия остаётся аграрным регионом страны. Сельское хозяйство – одна из главных отраслей материального производства республики. Благодаря активному использованию новых технологий мирового уровня, вводимым в строй новым мощностям, постоянному повышению квалификации сотрудников АПК Мордовии – один из ведущих в стране. По производству яиц, молока и мяса крупного рогатого скота на душу населения регион находится на первом месте в России. Агропромышленный комплекс региона представлен предприятиями - признанными лидерами Приволжского федерального округа и России. В техническом и технологическом плане большинство организаций АПК достигают самых высоких стандартов. Поэтому столь актуальным будет анализ основных проблем и перспектив развития аграрного сектора РМ.

В настоящее время в сельском хозяйстве существует ряд проблем:

- слабая инвестиционная привлекательность;
- высокая зависимость от природных и климатических условий;
- неполное удовлетворение потребностей в продовольствии у населения;
- дефицит кадров, в особенности молодых высококвалифицированных специалистов.

Вступление России во ВТО также оставит свой след в развитии аграрного сектора. С одной стороны открылись новые рынки сбыта, которые необходимо быстро осваивать, а с другой стороны на внутреннем рынке ожидаются сильные конкуренты из-за рубежа. Однако министерство сельского хозяйства видит в этом возможность подстегнуть свои хозяйствующие субъекты для поиска новых конкурентных преимуществ. На данный момент государство выделяет дотации на один гектар посевных площадей и на каждый литр произведённого молока. Тем не менее, развитие сельского хозяйства в Мордовии предполагается поставить на рельсы, так называемого, независимого производства. Это означает, что практически всё сырьё для производства сельского хозяйства будет выращиваться внутри республики, а не привозиться из других регионов. Что же касается технологической базы, то основное оборудование и техника по-прежнему будет импортироваться, несмотря на стремительное развитие научного

потенциала республики. Также особые виды семян, которые могут дать высокий урожай, но не могут систематически выращиваться в наших климатических условиях, тоже будут закупаться из-за рубежа. Министерство также планирует производить выпуск всех товаров под одной торговой маркой «Продовольственные товары Мордовии» и определённой отличительной эмблемой, дабы повысить её конкурентоспособность.

Для того чтобы оценить текущее состояние аграрного сектора необходимо обратить особое внимание на динамику развития сельского хозяйства за последние годы.

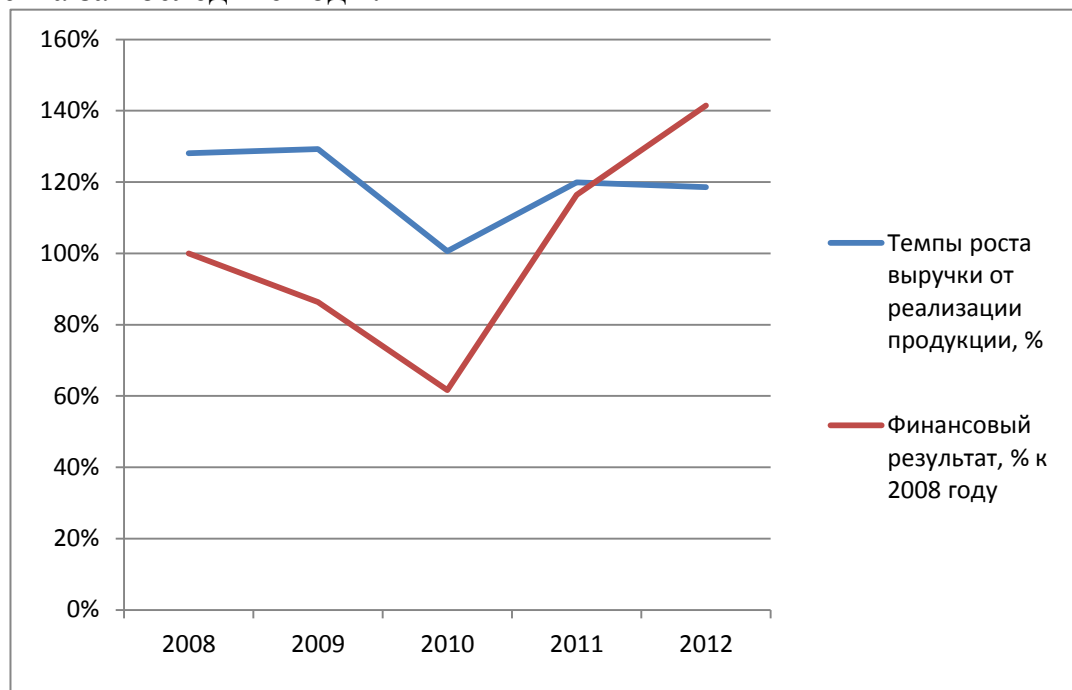


Диаграмма 1 – «Динамика развития сельского хозяйства республики Мордовия»

Из данных диаграмм можно проследить общую положительную динамику, касающуюся объёмов продукции. Иными словами, сельскохозяйственные предприятия способны работать в условиях расширенного воспроизводства. Можно заметить, что в 2010 году динамика выручки резко затормозила, а норма прибыли вообще достигла минимальной отметки за весь рассматриваемый период. Безусловно, это прежде всего связано с аномальными климатическими условиями лета 2010 года. Кроме того, были потрачены немалые средства, чтобы сократить потери урожая не только в 2010, но и в 2009 году. Экономический кризис 2008 года тоже оставил свой негативный отпечаток на экономике Мордовии и, в частности, на аграрном секторе. Тем не менее, в 2011 году предприятиям Мордовии удалось не только вернуть, но и превзойти финансовые результаты 2008 года.

Для устойчивой конкурентоспособности мордовского аграрного сектора необходимы молодые специалисты с поливалентной квалификацией. Поэтому самой важной проблемой для сельского хозяйства Республики является низкая привлекательность данной отрасли для этих молодых специалистов. Как правило, это связано с двумя основными причинами: сравнительно низкая оплата труда и непрестижность профессий данной отрасли в целом. Даже активное внедрение новых технологий в аграрный сектор вовсе не обеспечивает поток молодых и профессиональных кадров. Тут необходимы как социально-экономические методы воздействия, такие как создание особых фермерских поселков для семей молодых специалистов с выделенными участками и высокими условиями проживания, так и психологические, такие как активная пропаганда по телевидению важности сельскохозяйственных профессий.

Отметим, что только наличие молодых специалистов не решит потребности аграрного сектора экономики республики в бесперебойном производственно-сбытовом процессе. Поэтому нужно обеспечить ряд мер, направленных на поддержание системности, комплексности и целевой направленности планово-распорядительной системы. Необходимо также учитывать и особенности погодных условий. А для этого нужна специализированная служба, которая будет заниматься не только сбором прогнозной информации погодных условий, но и анализом этой информации, а также корректировкой планов, учитывая степень вероятности наступления ожидаемых погодных изменений.

Таким образом, в ближайшей перспективе сельскохозяйственные предприятия Республики Мордовия планируют увеличить объёмы производства своей продукции, путем внедрения инновационных технологий, расширить рынки сбыта, позиционируя продовольственные товары на международном рынке под общей маркой, а также решить проблему привлечения молодых и талантливых специалистов в аграрный сектор. Однако мы считаем, что это должно происходить в рамках оперативного управления и принятия многих решений руководителями предприятий независимо от государственных органов.

*Кузьмин С.
студент, 4 курс, экономический факультет
Национальный исследовательский Мордовский
Государственный Университет им. Н.П.Огарева
Россия, г. Саранск*

РЫНОК ДЕШЁВЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ (РДКТ): ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ И ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ РЕГИОНА

Данная статья посвящена вопросам создания особой системы сбыта и рекламы продукции, именуемой рынком дешёвых и качественных товаров

(в дальнейшем РДКТ), а также основаниям его учреждения и перспективам развития РДКТ.

На современном этапе развития рыночных отношений важную роль играет установление прямых связей между производителем и потребителем. При этом первые испытывают трудности, связанные с продвижением товара, его реализацией на рынке и его популяризацией. У вторых же возникают трудности с поиском качественного продукта, который они смогут приобретать по приемлемой для себя цене. В связи с этим возникает необходимость создания организации, которая позволила бы обеим сторонам отчасти решить свои проблемы. Такой организацией может стать рынок дешёвых и качественных товаров.

РДКТ – это бюджетная организация, способствующая стимулированию спроса на товары как уже известных производителей, так и только внедряющих свою продукцию предприятий путём предоставления им специальных торговых площадок. Наиболее целесообразно отразить суть деятельности данной организации можно, воспользовавшись уже всеми известными принципами 4Р.

В первую очередь необходимо отметить, какой продукт (product) будет представлен на данном рынке. И прежде всего, чтобы продукция пользовалась достойным спросом, нужно опровергнуть стереотипы о прямой зависимости цены и качества. Для этого необходимо проводить верификацию и сертификацию заявленной на рынок продукции. В процессе развития РДКТ это будет происходить следующим образом:

1) Сначала подаётся заявка от производителя на реализацию части продукции, называемая контрольной партией, на РДКТ.

2) Затем партия проходит ряд проверок и испытаний на качество и экологическую совместимость.

3) При успешной сертификации продукция, называемая уже промоушн-партией, маркируется специальным знаком качества, символизирующим допуск к реализации на РДКТ.

Подчеркнем, что этот символ должен будет привлечь покупателей, так как они будут знать, что данная маркировка гарантирует качество товара. Сам производитель будет считаться добросовестным, а его продукция будет более успешно реализовываться и вне РДКТ по обычной розничной цене. Чтобы не навредить здоровой конкуренции, количество продукции на РДКТ следует ограничить. Поэтому часть потребителей, в любом случае, будет вынуждена приобретать продукцию на обычном рынке, тем самым увеличивая прибыль производителю данного товара.

Теперь перейдём ко второй и наиболее значимой в российских условиях рынка составляющей маркетинга - цене (price). Как уже следует из расшифровки аббревиатуры РДКТ, цена на товары, представленные на данном рынке должны быть заметно ниже, чем обычная розничная цена на

эти товары. Вполне возможно, что она может снизиться вплоть до себестоимости товара. И в этом есть свои плюсы и минусы.

Плюсы:

- спрос на товары в РДКТ будет возрастать;
- покупатели смогут удовлетворить больше потребностей при невысоком уровне доходов.

Однако возникают следующие проблемы (минусы):

- производители не будут получать существенной прибыли от продажи товаров по столь низкой цене;
- зависимость между ценой и количеством спроса отнюдь не линейная, так как не каждый покупатель будет приобретать товар по сомнительно низкой цене, опасаясь приобретения некачественного товара. Однако, эту проблему возможно решить путём донесения до потребителей основной цели создания рынка.

Немаловажным является место (place) размещения организации. Выбор региона, в котором РДКТ будет осуществлять свою деятельность, должен основываться как минимум по следующим критериям:

- достаточно невысокий уровень жизни населения (в особенности уровень доходов);
- острая необходимость в повышении экономического роста данного региона;
- возможность активного взаимодействия с рынками и предприятиями других субъектов РФ;
- наличие необходимого физического пространства территории и достаточно развитой транспортной инфраструктуры.

Республика Мордовия в целом отвечает таким критериям.

Безусловно, первоначально РДКТ будет создан на базе слияния части активов от нескольких предприятий, именуемых патронажными, так как на ранней стадии данная организация будет неспособна привлечь необходимые государственные инвестиции. Патронажные предприятия поделят между собой торговые площадки РДКТ, и будут функционировать на нём согласно учредительному уставу организации, созданному в рамках действующего законодательства. Далее, путём расширения РДКТ и эмиссии специальных квот на предоставление торговых площадок в нём, патронажные предприятия начнут делить рынок с другими организациями. Возможно, тогда у государства появится интерес к финансированию данного проекта.

Последней, но в тоже время основополагающей для РДКТ составляющей маркетинга является продвижение (promotion). Некоторые особенности этой маркетинговой составляющей уже были описаны, когда речь шла о продукте. Основным элементом привлечения потребителей будут являться эмблемы качества, которыми будут маркироваться прошедшие проверку товары. Валовая промоушн-партия будет сегментирована на 5 групп, у каждой из которых будет своя эмблема качества:

- продовольственные товары широкого потребления;
- хозяйственные товары и канцелярские принадлежности широкого потребления;
- техника и электроника;
- прочие товары для среднего класса;
- товары Grand de Luxe (предметы роскоши и иные товары для зажиточных слоёв населения).

Таким образом, о деятельности рынка дешёвых и качественных товаров, можно сказать, что создание данной организации является новшеством в практике российского маркетинга и поэтому может вызвать недоверие у консервативно ориентированной российской публики. Но даже при пессимистичном развитии сценария создания РДКТ, риски будут незначительны. Кроме того, эта организация сопутствует решению ряда проблем, таких как позволит:

- искусственно повысить покупательную способность граждан в отдельном регионе;
- найти новые и более эффективные способы реализации продукции;
- повысить спрос, а тем самым и конкурентоспособность продукции отечественного производителя в условиях стремительного интегрирования российской экономики в международный рынок.

*Кузьмин С.
студент, 4 курс, экономический факультет
Национальный исследовательский Мордовский
Государственный Университет им. Н.П.Огарева
Россия, г. Саранск*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В последнее время российское правительство всерьёз задумалось о поиске новых решений проблем, связанных с экономическим и социальным развитием страны. Большинство российских экспертов считают, что самым оптимальным вариантом действий в сложившейся ситуации, которая характерна открытостью отечественного рынка перед мировым сообществом и высокой степенью конкуренции между странами, является активное производство и внедрение инноваций в социально-экономическую сферу государства. Важность инноваций для России более чем очевидна. Инновационные процессы практически всегда требуют инвестиций со стороны, так как автор инновационной идеи, человек, осуществляющий замысел и владелец необходимого для этого капитала - как правило, разные лица. Очевидно, что при отсутствии собственной материальной базы разработать инновационный проект, а также план его коммерциализации в современных российских условиях практически невозможно в виду нехватки

первоначальных средств для исследования по разработке и коммерциализации инновационной продукции.

Поэтому гражданину РФ необходимо перейти на новый уровень мышления, который отчасти был характерен для граждан СССР, а именно социопродуктивное мышление. Для того чтобы перейти к сущности данного мышления, отметим, что в данной статье предлагается применение нестандартного психологического подхода, в котором были выделены три базовых типа гражданского мышления. Первый вид - потребительское мышление - встречается в обществе наиболее часто. Данный вид характеризуется тем, что люди с таким мышлением в большей мере ориентированы на удовлетворение собственных текущих потребностей, не несущих пользу обществу и окружающему миру, но его действия не сопоставимы с данными потребностями в виду пассивного участия субъекта в собственном благоустройстве и саморазвитии. Иными словами, желание напрямую обеспечить собственное благосостояние не влечёт за собой конкретных действий по его реализации. С политической точки зрения, у этих людей распространены индифферентные политические взгляды, а действия органов государственной власти являются самой главной причиной их неудовлетворённости в уровне жизни. Второй тип гражданского мышления, обозначенный нами как эгопродуктивный, встречается реже, чем потребительский. Как и потребительский тип, эгопродуктивный тип мышления связан с прямым удовлетворением личных потребностей, которые либо бесполезны для общества и окружающего мира, либо даже могут принести им вред. Разница такого типа мышления от потребительского состоит только в том, что субъект активно преследует свои интересы и не ждёт благоприятных условий для самореализации извне. По странам с высокой дифференциацией доходов и уровня жизни населения, коей является и Российская Федерация, можно сделать вывод о том, что низшая страта общества представлена, в основном, людьми с потребительским типом мышления, а высший слой - представителями эгопродуктивного образа мышления. Третий тип мышления - социопродуктивный - зачастую зависит не от уровня жизни и доходов, а от личностных качеств субъекта и, вполне вероятно, от господствующей политической идеологии. При социопродуктивном мышлении не исключается потребность в собственном благосостоянии, но эти цели достигаются путём достижения благосостояния окружающего мира и общества в целом.

Отметим, что согласно психологическому подходу, эффективность проведения инновационной политики РФ напрямую зависит от гражданского мышления членов общества. Поэтому только материальные вложения не могут обеспечить эффективность её проведения. Для того, чтобы добиться подобной тенденции инновационного процесса необходимо развивать социальные институты в стране, доводить их до более совершенного состояния.

Тем не менее, материальная база тоже является немаловажным элементом инновационного развития. Поэтому для начала мы в данной статье предлагаем создать ряд предприятий (далее мы будем называть их капитал аккумулирующими), которые должны будут воплощать материальную основу для проектов, по каким-то причинам не получивших инвестиционную поддержку, имея при этом технико-технологический и экономический потенциал. Материальная основа в данном случае должна обеспечивать не только затраты на начало самого производства новой продукции, но и на целый ряд исследований нового продукта, включающих в себя НИОКР, анализ технических возможностей, оценку качества продукции, анализ рынка, прогнозирование прибыльности проекта, исследование возможных улучшений и так далее. Безусловно, есть определённая доля вероятности того, что эти проекты не смогут эффективно реализоваться на рынке. С капитал аккумулирующими же предприятиями большого риска допускать нельзя. Поэтому они будут действовать на старых рынках и выпускать уже известную потребителям и востребованную ими продукцию. Прибыль, полученная в результате деятельности капитал аккумулирующих предприятий, образует венчурный фонд, который и будет являться материальной базой для исследования эффективности и капитализации инновационных проектов. Данная система имеет несколько преимуществ перед классической схемой. Во-первых, обратившись за инвестированием своей инновационной идеи не нужно проводить ряд исследований, чтобы доказать инвесторам быструю и высокую окупаемость проекта. Во-вторых, такая система даёт шанс на реализацию неприбыльных и даже убыточных инновационных проектов, которые, тем не менее, способны повысить качество жизни населения (к примеру, принципиально новое медицинское оборудование с высокой себестоимостью). Стоит также отметить высокую степень сотрудничества капитал аккумулирующих предприятий с ВУЗами, так как научный потенциал вторых может позволить проведение качественных исследований проектов. Капитал аккумулирующие предприятия же должны помочь ВУЗам с трудоустройством их выпускников. При успешной реализации получившейся инновационной продукции предприятия, создающие венчурный фонд, имеют полное право на массовое производство этих товаров под своей товарной маркой.

Необходимо отметить, что данная система инновационного развития создаётся из двух источников: из материального, заключающегося в наращивании капитала и денежных средств, обеспечивающих всю систему от исследований до выпуска инновационной продукции, и из нематериального, представляющего собой, прежде всего, "сырую" инновационную идею. При этом носителем нематериального источника может являться любой гражданин, изъявивший желание предложить обществу новый продукт или новую идею, независимо от образования,

социального положения и статуса. Система должна обеспечивать заинтересованность общества в новом мышлении, стирая грани общественной дифференциации и различной доступности к получению образования. Люди не должны стесняться высказывать свои далеко не самые консервативные идеи.

Капитал аккумулирующие предприятия выступают в роли провайдера материального источника данной системы. Персонал этих предприятий непосредственно создаёт материальную базу всей системы, поэтому особое внимание в данной статье стоит уделить именно ему. В особенности это касается гражданского мышления сотрудников. В виду того, что основная часть прибыли будет перемещаться в венчурный фонд, а зарплаты на ранних стадиях развития системы будут сравнительно невысокими, у людей с потребительским и эгопродуктивным мышлением не будет особого стимула работать в данных компаниях. В связи с этим будет более разумно либо подбирать персонал с социопродуктивным мышлением, либо вырабатывать и поддерживать социопродуктивное мышление в рабочих коллективах. Разумеется, сотрудники должны получать достойную заработную плату, но в то же время она должна являться всего-навсего гигиеническим фактором, обеспечивающим исключительно занятость рабочих мест на предприятиях, а не основополагающим стимулом эффективной работы персонала. Каждый работник должен понимать свою важность, важность своей работы для инновационного процесса и развития общества в целом.

Таким образом, понимание собственной важности и необходимости для государства и общества станет превалировать над стремлением к достижению личного благосостояния в обход интересам общества.

*Кузьмина В.Ю.
студент иЭиКЖ
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный технический
университет»
Россия, г.Тамбов*

ПРИМЕНЕНИЕ NFC-ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

На протяжении долгого времени научно технический прогресс в нашей стране стремительно набирает обороты. В свою очередь не стал исключением и такой сектор экономики, как платежные системы и бесконтактные передачи. В настоящее время электронные платежные системы занимают одно из важнейших мест в экономике. Это напрямую связано с эволюцией денег, как средства платежа.

Если рассматривать само понятие электронной платежной системы, то ее можно представить, как наиболее удобный способ расчета интернет-провайдеров, операторов сотовой связи и крупных магазинов.

Но и это еще не все! Научно технический процесс творит чудеса! И вот в наше время, мы можем похвастаться такой новой технологией, как NFC. Многие из нас еще даже не знают о ее существовании.

Понятие NFC – Near Field Communications (в переводе с английского – связь ближнего поля). С одной стороны оно довольно четко определено, как технология, но с другой немного рассеивается, когда мы говорим о его конкретных применениях в бизнесе. С технологической точки зрения, NFC – это своеобразный интерфейс между считывающим устройством (частотные и другие характеристики которого закреплены в стандарте ISO 18092) и картой (любым чипованным устройством).[1] Сеанс связи с помощью него происходит не спонтанно, а преднамеренно, так же, как и в случае с обычной банковской картой. Это достигается малым радиусом действия NFC. Само совершение транзакции является неотъемлемой составляющей всех применений NFC в бизнесе.

Еще одним важным дополнением является удобство новой технологии для современного пользователя. Это удобство достигается за счет скорости транзакции и практически полного отсутствия износа устройства. Сравнивая NFC с обычной банковской картой, мы замечаем, что последние выпускают со сроком использования не более трех лет, затем приходится возвращаться в отделение банка, где была выдана карта и менять ее на новую. Это связано с тем, что при пользовании картой происходит контакт карточки со считывающим устройством и это приводит к неизбежному износу, как магнитной полосы, так и самого пластика. В то время как NFC может похвастаться бесконтактной транзакцией, а значит, срок службы данного устройства увеличивается в разы. Также не менее важное преимущество заключается во времени. При контактном способе затрачивается его намного больше(в два, три раза), чем при бесконтактном, что бывает очень важным, даже можно сказать критичным, для многих современных бизнесов. Ведь, как говорится, время - деньги.

Уже сегодня во многих странах мира применяется технология бесконтактных платежей, которая "вшивается" в банковскую карту. При покупке такую карту достаточно прислонить к специальному терминалу. На самом деле в скором времени в магазин не надо будет носить с собой даже кредитку. Бесконтактные чипы могут "вшиваться" не только в карты, но и любую удобную вещь - от ключей до манжет, в будущем - это вопрос персонального выбора.

Интересный факт состоит в том, что разные бизнесы видят технологию NFC по-разному. Производители мобильных телефонов, встраивая в свои устройства NFC-модули, в первую очередь рассчитывают на использование NFC-меток (Tags). Считывая такую метку, телефон пользователя получает некоторую команду – скажем, перейти в бесшумный режим или отобразить на экране некоторую полезную информацию. Иными словами, метки

повышают удобство использования и функциональность аппарата, что важно для производителей в рамках экосистемы их бизнеса.

Платежные системы – MasterCard и Visa – видят в NFC именно платежную технологию. Стоимость считывающих устройств благодаря «транспортному потоку» сейчас упала настолько, что их стало рентабельно использовать в розничной торговле – от платежных терминалов до торговых автоматов. Благодаря NFC платежным системам удалось создать продукты, рентабельные для небольших транзакций и интересные торговым сетям. Не случайно MasterCard® PayPass™ и Visa pay Wave называют «атакой на монеты». Французская сеть супермаркетов Casino, например, приняла решение оснастить все свои кассы бесконтактными терминалами. Экономия нескольких секунд на транзакции по их расчетам позволит настолько повысить пропускную способность магазинов, что вся затея в масштабах сети окупится за несколько месяцев.

Розничные сети видят в NFC не только возможность сократить очереди но и, что важнее, новые возможности для реализации программ лояльности, ведь одно NFC устройство, скажем, телефон, может сегодня заменить ту толстую стопку карт лояльности, которая сегодня есть у большинства их клиентов. Кроме того, использование NFC-меток позволяет добавлять в программы лояльности принципиально новые возможности, вплоть до индивидуальных ценовых предложений для каждого покупателя.

На данный момент, главную роль в выработке стандартов и правил, как мне кажется, нельзя отдать какому-то одному потенциальному участнику межотраслевых NFC-проектов. Ее могут получить, как банки, так и телекоммуникационные компании и розничные сети. Банки, конечно, станут ключевыми участниками всех будущих NFC-проектов, но роль разработчиков стандартов программы, скорее всего, будет принадлежать специализированным межотраслевым ассоциациям.

Сейчас можно сказать, что NFC - это сфера, в которой можно не ограничивать свои фантазии. Это технология будущего, которая работает уже сегодня. Вопрос лишь в том, как быстро она будет проникать в различные сферы нашей жизни. Но, как говорится, проживем – увидим!

Использованные источники:

1. Электронный ресурс

«http://ru.wikipedia.org/wiki/Near_Field_Communication»

Кузьмина Е.В.

Кемеровский государственный университет

Россия, г. Кемерово

РОЛЬ НЕРАВЕНСТВА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЩЕСТВУ

В информационном обществе доминирует тот, кто владеет большими объемами информации, а также знаний, и успешнее применяет их, а вовсе не

тот, кто владеет крупнейшей военной силой или накопил наибольшие богатства. В информационную эпоху знание, в том числе научное, становится основой власти. Претерпевает изменения и сам облик власти — принимая более мягкие формы влияния и доминирования, отказывается от прямого и грубого господства.

Информационное общество — общество, в котором большинство работающих занято производством, хранением, переработкой, продажей и обменом информацией.

Но проблема состоит в том, что в различных регионах, в разных странах уровень информатизации неодинаков. Отсюда возникает информационное неравенство. Населению, которое находится за чертой бедности, приходится обеспечивать себя предметами первой необходимости, вследствие чего доступ к информации, а так же знаниям, для граждан этой категории населения ограничен.

В структуре проблемы информационного неравенства целесообразно различать следующие три основных аспекта.

1. Личностно-социальный аспект. Он связан с проблемой социальной адаптации человека в новой, быстро изменяющейся информационной среде.

2. Социально-экономический аспект. Этот фактор связан с национальной политикой той или иной страны в области развития информационной среды отдельных регионов и страны в целом, средств и методов доступа к информационным ресурсам и информационным коммуникациям, их информационной инфраструктуры, а также в области развития и практического использования информационных технологий и информационного законодательства.

3. Геополитический аспект, связанный с неравномерностью развития процесса информатизации в различных регионах и странах мира, что объясняется уровнем развития образования в этих странах, степенью понимания их политическими лидерами основных тенденций и закономерностей современного этапа развития цивилизации, а также различиями в научно-техническом и экономическом потенциалах этих стран [5].

На сегодняшний день факторами прямого действия, тормозящими экономическое развитие и приводящие к деградации человеческого капитала, являются социально-экономические диспропорции, неравенство и бедность.

В любой стране существует бедность, независимо от того, какой уровень жизни достигнут в ней. К бедным относят тех людей, которые не имеют возможности жить в соответствии с принятыми в этой стране минимально необходимыми стандартами. Вследствие этого они лишены также возможности в полной мере использовать все права и привилегии, гарантированные гражданам этой страны. Для бедных слоев населения характерны низкие уровень и качество жизни, высокая смертность;

значительная часть правонарушений, как правило, совершается представителями бедного населения. Ввиду этих соображений, а также в соответствии с принципами социальной справедливости и общепринятыми нормами в демократическом государстве снижение размеров бедности является одной из целей государства, реализация которой осуществляется с помощью политики перераспределения доходов.

В литературе по проблемам бедности принято различать понятия абсолютной и относительной бедности.

Для определения абсолютной бедности рассчитывают минимальный доход, который требуется для удовлетворения основных потребностей, необходимых для физического выживания индивида. Все граждане с доходом ниже этого минимального дохода считаются бедными. Абсолютная бедность не зависит от конкретной страны или общества, так как при ее определении предполагается, что минимальные потребности всех индивидов одинаковы.

В относительном смысле бедными считаются те люди, которые не могут позволить приобретение и потребление благ и услуг, принятых в данном обществе за минимально необходимый жизненный стандарт. Очевидно, что для стран с разным уровнем жизни этот стандарт будет разным, и при одном и том же абсолютном размере дохода человек может быть отнесен к категории бедных в какой-либо развитой стране, например в Швеции, и попасть в категорию богатых в стране с низким уровнем жизни, например в Нигерии.

В России в качестве официального измерения масштаба бедности используется показатель численности населения с доходами ниже прожиточного минимума (для населения в целом и дифференцирование для отдельных социальных групп) [4].

В соответствии с ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» под прожиточным минимумом понимается стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. В свою очередь, 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 [1].

В III квартале 2012г. 17,2 млн. человек имели доход ниже величины прожиточного минимума (который составлял 6643 руб.), что составляет 12,1% от общей численности населения. Для сравнения, в начале 2011г. 17,2% населения имели доход ниже величины прожиточного минимума (6473 руб.) [7]. В I квартале 2013г. Постановлением Правительства №545 от 27.06.2013г. прожиточный уровень установлен в размере 7095, 00 руб [2].

Существуют следующие причины неравномерности распределения доходов:

1. Различия в интеллектуальных и физических способностях, различия образования и квалификации, профессиональной инициативности, склонности к риску. Способности людей бесконечно разнообразны, к тому же существуют и различия по темпераменту. Однако персональные различия мало чем могут помочь в понимании, почему же существует экономическое неравенство. Как физические характеристики, так и психологические почти ничего не проясняют относительно разницы в заработках различных людей.
2. Трудолюбие и мотивация. Разные люди могут работать по-разному. Трудоголики проводят по 70 ч в неделю на работе, никогда не берут отпуск и бесконечно отодвигают срок выхода на пенсию. «Умеренный человек» будет работать ровно столько, сколько нужно, чтобы оплатить самое необходимое. Разница доходов может быть большой просто потому, что различаются усилия, вкладываемые ими в работу разными людьми. При этом никто не может сказать, что их экономические возможности не равны.
3. Профессия. Одной из важнейших причин неравенства доходов является профессиональная деятельность. В основании пирамиды доходов находятся домашняя прислуга, персонал ресторанов быстрого обслуживания и неквалифицированные рабочие. На вершине пирамиды доходов располагаются высокооплачиваемые профессионалы.
4. Происхождение, размер и состав семьи, положение на рынке, удачу, везение и дискриминацию.
5. Владение собственностью. Самые большие различия доходов обусловлены разницей в унаследованном и приобретенном богатстве. Люди, занимающие верхнее положение на пирамиде доходов, как правило, получают большую часть своих денег за счет дохода с собственности [6].

По итогам 2012 года Россия существенно поднялась в рейтинге сетевой готовности стран мира с 77 в 2010г. на 54 место [8].

В связи с необходимостью формирования и развития информационного общества в Российской Федерации была принята Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации от 7 февраля 2008 г. N Пр-212, основной целью которой является повышение качества жизни граждан, обеспечение конкурентоспособности России, развитие экономической, социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий.

Для решения поставленных задач государство должно: разработать основные мероприятия по развитию информационного общества, создает условия для их выполнения во взаимодействии с бизнесом и гражданским обществом; обеспечить развитие законодательства и совершенствование правоприменительной практики в области использования информационных и телекоммуникационных технологий; создать благоприятные условия для интенсивного развития науки, образования и культуры, разработки и

внедрения в производство наукоемких информационных и телекоммуникационных технологий; создать условия для равного доступа граждан к информации [3].

В условиях перехода общества от индустриального к информационному всё большую роль играет образование. Образование даёт не только знания гражданам, но так же формирует воспитательную и культурную среду. Именно образование даёт человеку возможность развиваться и заниматься именно тем, что приносит удовольствие. Доступ к образовательным ресурсам является основой развития информационного общества. Развитие научных институтов позволит не только использовать уже имеющиеся технологии, но и разрабатывать абсолютно новые, что позволит Российской Федерации стать развитой, конкурентоспособной страной в различных сферах.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О прожиточном минимуме» №134-ФЗ от 24.10.1997г. (в ред. от 03.12.2012 N 233-ФЗ)
2. Постановление Правительства "Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за I квартал 2013 г." №545 от 27.06.2013г.
3. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации N Пр-212 от 07.02.2008 г.
4. 50 лекций по микроэкономике: В 2-х т. СПб.: Экономическая школа. 2004.- 712 - 713с.
5. Колин К.К. Фундаментальные основы информатики: социальная информатика: Учебное издание пособие для высшей школы/К.К. Колин - Издательство «Деловая книга», 2008. - 156 с.
6. Приходько А.В. Макроэкономика: самое главное [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://be5.biz>
7. Сайт федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
8. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru>.

*Кульков Б.К.
студент, 3 курс,
Факультет информационных технологий и управления
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
проф., зав.кафедрой ГМУ
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ОЗДОРОВЛЕНИЕ СИТУАЦИИ В СЕКТОРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Сегодня сфера УЖХ является одной из самых нерыночных сфер экономики, так как эта сфера строго регулируется государством по всем статьям, в том числе и по ценам.

Регулирование тарифов – одна из главных проблем, которая мешает развитию данной сферы. Всем известно, что там, где государство пытается искусственно воздействовать на цены, нет, и не может быть нормальных рыночных отношений и здоровой конкуренции. Достаточно обратиться к указу Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 600 "О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг", в котором прямо требуется от правительства создать в сфере УЖХ здоровую конкуренцию. Но как ее создать, если УЖХ по прежнему не является рыночным сегментом экономики?

Существующая государственная политика тарифицирования в сфере УЖХ вынуждает потребителей воспринимать квартплату как налоги (чем она меньше, тем лучше) и не создает для них стимулов воздействовать на цену предоставляемых услуг своим спросом.

Покупая автомобиль, компьютер, новую стиральную машину или тур в Испанию, люди уже привыкли сопоставлять такие показатели как цена/качество. И в этих секторах рыночной экономики, конкуренция такова, что от прежних страхов высоких цен давно уже не осталось и следа. Достаточно вспомнить, как люди 20 лет назад воспринимали идею поехать на отдых, скажем, в Турцию, или Испанию, или тем более в Арабские Эмираты. Тогда это казалось невыполнимой мечтой в силу своей дороговизны. Но сегодня это уже не является чем-то неисполнимым. Соответствующих предложений переизбыток. В результате чего, цены становятся все ниже и ниже, что свидетельствует о конкуренции. То же самое можно сказать и про рынок бытовой техники, компьютеры и так далее.

Что касается сферы УЖХ, то государство стоит мощным оплотом. С одной стороны президент РФ требует создать условия для развития конкуренции на рынке услуг УЖХ, но с другой даже не пытается обозначить, что для этого нужно сделать в первую очередь. В связи с этим могут быть предложены следующие мероприятия: во-первых, прекратить политику тарифицирования стоимости услуг, во-вторых, необходима

свобода выбора и рыночное формирование цен. Также разумным будет и повышение грамотности граждан в области ценообразования на обслуживание объектов недвижимости. Только в этом случае это даст людям понимание, что квартплата – это не налоги, а взнос в общее дело и, что от ее размера напрямую зависит состав и качество услуг.

Другой вопрос состоит в том, что в силу объективных причин, в России очень мало независимых коммерческих управляющих компаний. Если в Москве или Санкт-Петербурге проявляется какая-то активность, то в регионах дела обстоят иначе: таких организаций либо очень мало, либо их совсем нет.

Из этого следует, что вместе с прекращением политики тарифирования услуг, необходимо на государственном уровне развернуть программу стимулирования этого бизнеса. Например, новая управляющая компания (если она, конечно, не переделанный МУП), может получить снижение налоговой нагрузки, либо освобождение от нее на период первых нескольких лет. Необходимо предусмотреть и другие виды государственного поощрения. В наше время человек, который хочет создать свое собственное дело, только в последнюю очередь задумывается о создании компании по обслуживанию жилья. А, ведь на самом деле, должно быть так, чтобы этот сектор экономики стал для предпринимателей привлекательным.

И тогда можно будет на повестку дня ставить вопрос об улучшении ситуации в сфере УЖХ. А до этих пор социальное недовольство сферой УЖХ будет вполне обоснованно.

Кумец Е.А.

студент, 4 курс

факультет международных отношений

Семак Е.А.

доцент

доцент кафедры международных экономических отношений

Белорусский государственный университет

Республика Беларусь, г. Минск

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Авторы данной статьи рассматривают одну из важнейших составляющих единой финансовой системы региональной группировки – бюджетную систему – на примере наднациональной бюджетной системы Европейского Союза. Особое внимание уделяется истории ее формирования через выделение определенных временных рамок.

Ключевые слова: БЮДЖЕТ, РАСХОДЫ БЮДЖЕТА, ДОХОДЫ БЮДЖЕТА, СОБСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА, АССИГНОВАНИЯ, ПАКЕТ ДЕЛОНГА.

Когда отдельные государства объединяются в интеграционную группировку (при этом это сотрудничество обычно проходит через стадии зоны свободной торговли, таможенного союза и общего рынка) появляется необходимость разработки уже наднациональных институтов, которые бы

контролировали взаимодействие этих стран в соответствующей области. Одним из таких институтов и является бюджетная система региональной группировки или наднациональная бюджетная система, которая отвечает за эффективное перераспределение бюджетных средств региона так же, как национальная бюджетная система – страны.

В настоящее время наиболее развитой наднациональной бюджетной системой является бюджетная система Европейского Союза (далее – ЕС), поэтому целесообразно рассмотреть ее особенности и способ формирования для выявления тех положительных моментов, которые могли бы быть использованы другими региональными группировками. Общий бюджет ЕС является уникальным совместным проектом большого количества стран, которые решили объединить (частично) свои ресурсы для решения общих задач [7].

Как экономическая категория бюджет представляет собой совокупность экономических отношений, складывающихся в связи с образованием, распределением и последующим использованием денежных фондов, предназначенных для осуществления функций и полномочий органов государственной власти и местного самоуправления [6, с. 9]. Бюджет служит материальной основой осуществления государством своих функций, в особенности социального характера [5, с. 5].

Процесс формирования единой бюджетной системы ЕС можно разделить на ряд этапов.

1 этап. Развитие прообраза финансовой системы (1951 – 1975 гг.)

Создание в течение нескольких лет Европейского объединения угля и стали (далее – ЕОУС), Европейского экономического сообщества (далее – ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (далее – Евратом) привело к сосуществованию ряда отдельных бюджетов. В 1951 г. Договором о ЕОУС был предусмотрен административный бюджет и операционный бюджет, в 1957 г. Договором о ЕЭС был установлен единый бюджет ЕЭС, а также в Евратоме был создан административный бюджет и бюджет для исследований и инвестиций. В 1965 г. Договором о слиянии административные бюджеты ЕОУС и Евратома были включены в бюджет ЕЭС. Операционный бюджет ЕОУС вплоть до 2002 г. продолжал существовать отдельно, однако это уже не имело особого значения, так как доходность сборов в него уменьшилась. Согласно данному договору три Совета Министров (ЕЭС, ЕОУС и Евратома), две Комиссии (ЕЭС, Евратома) и Орган высшей власти (ЕОУС) были заменены единым Советом и единой Комиссией.

Данный общий бюджет ЕЭС финансировался за счет взносов государств – членов. Для сбалансированности бюджета была предусмотрена определенная шкала ставок, применяемая к взносам государств-членов (28 % для Германии, Франции и Италии, 7,9 % для Бельгии и Нидерландов и 0,2 % для Люксембурга) [8, p. 18].

В 1970 г. Люксембургским договором бюджет Евратома по исследованиям и инвестициям также был включен в общий бюджет. Настоящий Договор ввел систему финансирования Сообществ за счет собственных ресурсов вместо взносов государств – членов, как было ранее. Собственные средства включали таможенные пошлины, сельскохозяйственные сборы и НДС на основе доходов (изначальная ставка не превышала 1 %) [8, p. 18].

При этом вплоть до 1975 г. равновесие бюджета Сообщества обеспечивалось взносами в бюджет государствами – участниками Сообщества, и данный вид взносов в определенных условиях существовал и в дальнейшем. Решение об изменении способа формирования доходной части бюджета совпало с первым расширением Сообщества – 1 января 1973 г. в него вступили три новых государства – Великобритания, Дания и Ирландия.

Кроме того, для обеспечения устойчивости бюджета в семидесятых годах советом министров ЕС было принято решение сократить курсовые колебания валют стран, которые входят в европейский союз до 2,25 % (для итальянской лиры было принято решение установить более широкий коридор: $\pm 6\%$). Фиксированные подобным образом валютные курсы по замыслу должны были синхронно меняться относительно американской валюты и других валют. Новая валютная система получила название «валютная змея».

2 этап. Кризис в финансах Сообщества (1975-1987 гг.)

Эффективность формирования и функционирования выстраиваемой единой бюджетной системы ЕС значительно снизилась в этот период. Это было обусловлено 3 важнейшими причинами.

1. Конфликты при взаимодействии институтов Сообщества.

При составлении плана расходов на планируемый бюджетный год участвуют три института – Еврокомиссия, Совет Европы и Европарламент. Комиссия создает предварительный проект бюджета, при первом его чтении Совет устанавливает проект бюджета и объем обязательных расходов, размер которых фиксируется во втором чтении, а заключение Парламента при финальном чтении проекта бюджета является решающим по объему необязательных расходов. Именно по последнему действию и возникали разногласия между Советом и Парламентом. Чтобы усовершенствовать бюджетную процедуру все три института подписали общую декларацию 30 июня 1982 г., которая определила перечень обязательных расходов, которые

необходимо включать в бюджет, и тех бюджетных категорий, которые можно определить как необязательные..

2. Проблема бюджетных дисбалансов.

Здесь фигурировали так называемые «проблема Великобритании» и «проблема Германии». Из бюджета Сообщества очень мало расходов перераспределялось на сельское хозяйство Великобритании, но именно взносы Великобритании способствовали в относительно большом количестве пополнению бюджета сообщества, главным образом потому, что ее налоговая база по НДС представляла более высокий процент от ВВП по сравнению с другими государствами – членами. Поэтому на 1985 г. Соединенному королевству была предоставлена компенсация в виде снижения взноса, основанного на НДС, на один миллиард. А с 1986 г. две трети (66 %) разницы между долей Великобритании в НДС – отчислениях и ее долей в общем объеме расходов было возвращено путем снижения ее НДС – отчислений [8, р. 30]. Эта разница финансировалась другими государствами ЕЭС в соответствии с их долей НДС – отчислений.

Что же касается «проблемы Германии», с 1981 г. Германия подчеркивала свою позицию в качестве основного вкладчика в бюджет Сообщества и потребовала сокращения своей доли финансирования компенсаций Соединенному королевству. Решением Евросовета в Фонтенбло ее требования были удовлетворены путем сокращения ее доли в финансировании компенсационных выплат на одну треть [8, р. 30].

3. Недостаточное количество ресурсов для покрытия растущих потребностей Сообщества.

Данная проблема вытекала из уменьшения доходности таможенных пошлин и сельскохозяйственных взносов, снижения объема взносов от НДС из-за сокращения потребительских расходов в ВВП стран – участниц, а также роста расходов, связанных с новыми программами Европейского социального фонда, Европейского фонда регионального развития и вступлением новых стран в ЕЭС (1981 г. – Греция, 1986 г. – Испания и Португалия).

Для решения данной проблемы в июне 1984 г. в Фонтенбло было принято решение повышение потолка НДС с 1 % до 1,4 %. Но и это не решило проблему окончательно [8, р. 32].

В данном пункте помимо прочего важно отметить, что с 1979 г. функционирует Европейская валютная система (далее – ЕВС), пришедшая на смену «европейской валютной змее» (1972 – 1973 гг.). Механизм ЕВС включил европейскую валютную единицу (European currency unit, ecu), или экю, которая имела условную стоимость, определяемую валютной корзиной, и использовавшуюся как база паритетов и курсовых соотношений валют. С этого времени бюджет ЕС исчислялся именно в данной валюте.

3 этап. Реформа финансов сообщества: пакет Делора I (1988 – 1992 гг.)

Эта реформа включала следующие направления.

1. Собственные ресурсы.

Общий объем имеющихся собственных ресурсов уже не определялся доходами от традиционных собственных ресурсов в сочетании с лимитом НДС-ресурсов. Теперь он выражался в процентах от общего ВВП Сообщества, увеличившись с 1,15 % в 1988 г. до 1,20 % в 1992 г. и до 1,30 % в 1992 г. для ассигнований на обязательства [8, р. 36]. Спектр собственных ресурсов был расширен, и правила изменились:

а. таможенные пошлины на товары, подпадающие под Договор ЕОУС, были добавлены к общим таможенным тарифам; десятипроцентные расходы на сбор теперь вычитались из источника, не возмещались отдельно и относились к расходной части.

б. был введен механизм ограничения верхней границы, по которому база НДС государства-члена не должна была превышать 55 % его ВВП по рыночным ценам.

в. вводился новый источник дохода, основанный на ВВП государств – членов, для того, чтобы выплаты каждой страны более соответствовали ее платежеспособности. Теперь эта «статья баланса» автоматически предоставляла необходимое финансирование в бюджет Сообщества в пределах границ, установленных для собственных ресурсов, и рассчитывалась путем применения к базе, состоящий из суммы ВВП государств-членов по рыночным ценам, процентной ставки, определяемой в ходе бюджетных процедур в зависимости от дохода от всех других категорий собственных ресурсов.

2. Практика установления бюджета.

С этого времени существуют два бюджетных плана – ежегодный и среднесрочный (многолетние финансовые программы), на основе которых строится бюджет ЕС. Таким образом, впервые за время существования Сообщества были рассчитаны рамки, в пределах которых организации должны были осуществлять финансирование своей деятельности, что сократило риск возникновения разногласий между законодательной и бюджетной властью при принятии решений о бюджетных расходах.

Что же касается формирования ресурсов бюджета, доля традиционных собственных ресурсов продолжала снижаться в этом периоде (рис.1).



Рис. 1. Структура собственных ресурсов за 1980 – 1992 гг.

И с т о ч н и к. Составлено авторами по: [8, p. 49, figure 3.1].

Из данного рисунка также видно, что НДС – ресурс оставался самым крупным источником доходов, ВВП – ресурс был незначительным в 1988 г. и 1989 г. и вообще не использовался в 1990 г. Тем не менее, он составил более 20 % бюджета в 1992 г.

4 этап. Дополнение реформы 1988 г.: пакет Делора II (1993 – 1999 гг.)

Наиболее важным для ЕЭС событием, предшествующим этому временному периоду и определяющим дальнейший ход развития региона было заключение в 1991 г. в голландском городе Маастрихте договора об экономическом и валютном союзе. Основным последствием Маастрихтского договора, предполагающим дополнительную нагрузку на бюджет Сообщества, было формирование Фонда солидарности для финансирования инфраструктуры, транспорта и экологических проектов в странах с ВВП на душу населения ниже 90 % от среднего по Сообществу (Греция, Испания, Ирландия и Португалия) в целях поддержки их усилий по экономической интеграции в Экономический и валютный союз. Поэтому 11 февраля 1992 г. Комиссия предложила новый проект среднесрочной финансовой рамки на 1993 – 1997 гг., которая получила название «Пакет Делора II» и которая предполагала выполнение целей Договора о Европейском Союзе и учитывала новые расходы на сельское хозяйство, структурные операции, внутренние программы, внешнеэкономическое сотрудничество и административные расходы. Для достижения целей нового договора временные рамки действия финансовой перспективы были расширены до 7 лет [3, с. 12].

Одобренная Советом в декабре 1992 г. финансовая рамка на период 1993 – 1999 гг. в качестве приоритета ставила расходы на структурные операции в наиболее отстающих регионах. Согласно Эдинбургскому соглашению должен был увеличиться объем ресурсов, направляемых на

внутренние политики Сообщества, структурных фондов и повышение конкурентоспособности европейской промышленности [9, р. 62].

Данный финансовый план не просуществовал весь период в неизменном виде. Необходимость его корректировки была предопределена произошедшими за эти годы двумя укрупнениями ЕС. Было решено, что бюджет Сообщества будет охватывать финансовые обязательства, взятые на себя странами – кандидатами в соответствии с Соглашением о создании Европейского экономического пространства. Кроме того, новые члены ЕС могли рассчитывать на поддержку Фонда солидарности. Сразу после их вступления в ноябре 1994 г. были разработаны новые финансовые рамки на 1995 – 1999 гг., которые учитывали новые потребности и привлекаемые ресурсы увеличенного Союза.

Расходы Сообщества росли, что определяло необходимость сбора с государств-членов дополнительных средств. Структура же самих взносов оставалась прежней. Сборы традиционных собственных ресурсов оставались на примерно одном уровне, хотя их доля в общем бюджете продолжала снижаться. Чистая сумма взносов, основанных на НДС – базе, снизилась с 52,5 % в 1993 г. до 35,5 % в 1999 г., выполняя цели, поставленные Решением о собственных ресурсах. Доля же платежей, основанных на ВВП государств – членов, несколько превысила 48 % поступлений, полученных к концу периода [8, р. 69].

5 этап. Создание стабильной бюджетной базы для расширения

Европейского Союза: основной вопрос программы 2000 г. (2000-2006 гг.)

В этом периоде следует отметить, что 1 января 1999 г. был введен евро как единая валюта еврозоны и начиная с этого времени бюджет на каждый период составлялся уже в евро.

Переговоры по бюджетной политике на период с 2000 г. длились почти два года. Помимо создания новой финансовой рамки (с учетом финансовых последствий предстоящего расширения) основные решения принимались по реформированию единой сельскохозяйственной политики (далее – CAP) и структурных операций, и основной проблемой здесь был вопрос ассигнований. Кроме того, нужно было вырабатывать новую модель управления бюджетом в связи с переходом к единой валюте. И в завершение, некоторые государства – члены подняли вопрос о размере своих взносов в общий бюджет. В условиях финансовой рамки было принято снижение общего лимита выплат для 15 стран ЕС: процент от предполагаемого ВВП начиная с 2003 г. снизился до 0,97 % в 2006 г. против 1,10 % в 1999 бюджетном году.

На Евросовете в Берлине 15 декабря 2001 г. было решено, что сразу десять стран (Кипр, Чешская Республика, Венгрия, Польша, Эстония и Словения, Латвия, Литва, Мальта и Словакия) могут присоединиться к ЕС в 2004 г. В связи с этим потребовалась перестройка бюджетной рамки на этот период.

Значительные изменения были скорее техническими и заключались в передаче ассигнований десяти новым государствам – членам. Следовательно, для сельского хозяйства, структурных операций, внутренней политики и управления ежегодные пределы по обязательствам были подняты в общей сложности на 9927 млн евро на 2004 г., 12640 млн евро на 2005 г. и 14901 млн евро на 2006 г. [8, р. 92]. Следует также отметить, что был введен раздел, предусматривающий так называемые «временные бюджетные возмещения» и «специальные единовременные денежные вливания» в пользу 10 присоединяющихся стран. Эти суммы составляли 1273 млн евро в 2004 г., 1173 млн евро в 2005 г. и 940 млн евро в 2006 г. По сравнению с ситуацией, предусмотренной Межинституциональным соглашением, лимит необходимых ассигнований сократился (в ценах 1999 г.) до 410 млн евро на 2004 г., 387 млн евро на 2005 г. и 939 млн на 2006 г. Лимиты необходимых взносов (в % ВВП) и собственных ресурсов (в % ВВП) оставались неизменными [8, р. 93].

Более того, обе ветви бюджетной власти согласились с необходимостью увеличения расходов на внутреннюю политику на 50 млн евро в 2004 г., 190 млн евро в 2005 г. и 240 млн евро в 2006 г. [8, р. 93].

6 этап. Многолетние финансовые рамки 2007-2013 гг.

Решение о расходах, которые должны были выделяться на данные цели, и ход его достижения представлены в таблице 2:

Таблица 2.

Общие обязательства на 2007 – 2013 гг. – от предложения Комиссии к финальному соглашению (в ценах 2004 г.), млн евро.

	Предложе ние ЕК 14.07.04 г.	Резолюци я ЕП 8.06.05 г.	СЕ 15.12.06 г.	Финаль- ноесогла ше-ние 17.05.06 г.	Изменения в предложенном Комиссией плане	
1. Устойчивое развитие	457995	446930	379739	382139	- 75856	- 17 %
1а. Конкурен- тоспособность	121687	110600	72120	74098	- 47589	- 39 %
1б. Сплоченность	336308	336330	307619	308041	- 28267	- 8 %
2. Природные ресурсы	400294	392306	371244	371344	- 28950	- 7 %
Из которых САР	301074	293105	293105	293105	- 7969	- 3 %
3. Гражданство, свобода, права, справедливость	14724	16053	10270	10770	- 3954	- 27 %
3а. свобода, права, справедливость	9210	9321	6630	6630	- 2580	- 28 %
3б. гражданство	5514	6732	3640	4140	- 1374	- 25 %
4. ЕС как глобальный игрок	61223	62436	48463	49463	- 11760	- 19 %
5. Управление	57670	54765	50300	49800	- 7870	- 14 %

6. Компенсации (Болгарии и Румынии)	800	800	800	800	–	–
Общий объем обязательств	992706	973290	860816	864316	- 128390	- 13 %
% от ВНД ЕС – 27	1,20	1,18	1,05	1,05		

И с т о ч н и к. Составлено авторами по: [8, p. 110, table 6.2].

Как видно, план, одобренный Советом, значительно отличался от проекта, предложенного Комиссией (в сторону сужения расходов), поэтому следует среди соглашений, достигнутых Советом Европы 15 – 16 декабря 2005 г., также отметить решение о будущей системе собственных ресурсов:

- лимит собственных ресурсов для ассигнований должен оставаться на уровне 1,24 % ВНД ЕС (в отличие от 1,31 %, предложенных Комиссией);
- различия между сельскохозяйственными пошлинами и таможенными были отменены;
- устанавливалась единая ставка НДС 0,3 % от статической налоговой базы для передачи в общий бюджет, для Австрии, Германии и Нидерландов только на указанный период эта ставка устанавливалась в размере 0,225 %, 0,15 % и 0,10 % соответственно;
- для Нидерландов и Швеции на этот период годовой взнос от ВНД сокращался на 605 млн евро и 150 млн евро соответственно по ценам 2004 г.;
- корректировочный механизм для Великобритании продолжает действовать, но такие страны, как Германия, Австрия, Нидерланды и Швеция покрывают меньший объем приходящихся на них квот по финансированию английских льгот. Однако после периода вовлечения в 2009 – 2011 гг. Соединенное королевство должно участвовать полностью в финансировании затрат расширения, за исключением прямых сельскохозяйственных платежей и связанных с рынком расходов и той части расходов на развитие сельского хозяйства, которая исходит из Европейского Фонда Ориентации и Гарантий. Соответствующее сокращение поправок для Великобритании не должно превышать 10,5 млрд евро в постоянных ценах 2004 г. на период 2007 – 2013 гг. [8, p. 111 – 112].

В процентном соотношении расходы бюджета Евросоюза на 2007 – 2013 гг. по запланированным программам имеют следующий вид (рис. 2):



Рис. 2. Расходы бюджета Евросоюза на 2007 – 2013 гг. по запланированным программам

И с т о ч н и к: [1, с. 11, рисунок № 1].

Как было проиллюстрировано выше, чтобы быть примером региональной группировки с наиболее развитой наднациональной финансовой системой, Евросоюз прошел очень длительный период ее формирования.

Но при этом даже на современном этапе не все вопросы решены и проблемы ее совершенствования остаются открытыми. Наиболее часто к существующей системе финансирования общего бюджета ЕС предъявляются следующие претензии [4, с. 5 – 6]:

- система основана на взносах отдельных стран, которые напрямую передаются из национальных бюджетов. В такой системе большинство граждан не знают, какие суммы вносятся их странами в общий бюджет ЕС, и часто несправедливо считают, что функционирование Евросоюза стоит слишком дорого;
- наличие льгот Великобритании и четырех других развитых стран (Германии, Австрии, Нидерландов и Швеции). Стоимость этих льгот неравномерно перекладывается на остальных членов ЕС, что делает систему еще менее понятной;
- существующая система заставляет страны Евросоюза оценивать их место в этой организации с точки зрения чистого плательщика или чистого получателя средств из общего бюджета, что способствует появлению в переговорах по бюджетным вопросам этих стран склонности руководствоваться «логикой соответствующих возрастов». К чистым плательщикам относятся Дания, Германия, Франция, Италия, Нидерланды, Финляндия, Швеция и Великобритания, соответственно остальные 19 стран

– чистые получатели. Эти государства считают, что их чистая позиция при расчетах с бюджетом ЕС должна быть как можно более выгодной и сопоставимой с позициями остальных стран со схожим экономическим положением. Таким образом, национальные интересы становятся важнее общих интересов ЕС. Данная проблема наиболее явно проявилась при работе над параметрами общего бюджета на 2014 – 2020 гг.

В итоге участники саммита Европейского союза утвердили сокращенный бюджетный план на 2014 – 2020 годы в размере 959 млрд евро по расходам и 908 млрд евро по доходам [2]. При этом впервые в истории ЕС был согласован бюджетный план, который меньше бюджета за предыдущий семилетний период. Кроме того, процесс окончательного одобрения Евросоюзом семилетнего бюджетного плана далек от завершения. Еще одна проблема: бюджет ЕС на следующие 7 лет де-факто дефицитный.

На основании вышеизложенного можно утверждать, что бюджетная система ЕС все еще далека от идеала, несмотря на столь длительный период ее формирования, что еще раз доказывает сложность построения данного института на наднациональном уровне. В настоящее время Евросоюзом завершается финансовый рамочный план на 2007 – 2013 гг., это означает, что возможность внесения существенных изменений в структуру европейского бюджета возникнет только при реализации следующего многолетнего финансового рамочного плана, то есть начиная с 2014 г.

Так что в ближайшей перспективе можно ожидать нового этапа в функционировании единого бюджета Евросоюза, что представляет собой обширное поле для дальнейших исследований.

Использованные источники:

1. *Гилева А. А.* Формирование и использование общего бюджета Европейского Союза: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.14. Институт экономики РАН. – М., 2011. – 26 с.
2. *Дубровин Д., Макарьев В.* Участники саммита ЕС согласовали бюджетный план до конца десятилетия. // Информационное телеграфное агентство России ИТАР-ТАСС [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.itar-tass.com/c1/644542.html>. – Дата доступа: 12.03.2012.
3. *Зайцев Ю.* Анализ эффективности управления бюджетными процессами в интеграционных объединениях на примере Европейского Союза. – LAP LambertAcademicpublishing, 2011. – 97 с.
4. *Мнацаканян А., Рябцев С.* Перспективы реформирования системы финансирования общего бюджета Европейского Союза. // Финансы и кредит. – 2013. – №1 (529). – С. 2 – 13.
5. *Осадчая И.* Государство и бизнес: институциональные аспекты. – М., 2006. – 129 с.
6. *Сидорова Е.* Особенности бюджетной политики в Европейском союзе. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. – 129 с.

7. Dowgielewicz M. Slashing the EU's budget won't fix the crisis. // Europe's world [Electronic resource]. – 2011. – Access mode: http://www.europesworld.org/NewEnglish/Home_old/Article/tabid/191/ArticleType/articleview/ArticleID/21779/language/en-US/Default.aspx. – Access date: 28.03.2012.
8. European Union Public Finance – Fourth edition // Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 427 p.
9. The community budget: the Facts in the Figures // European Communities, 1999. – 52 p.

*Курдюкова К.С.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ВНЕОБОРОТНЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ АКТИВОВ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Для обеспечения эффективной деятельности предприятия процесс финансирования его внеоборотных активов должен носить целенаправленный характер. Основной целью финансирования активов предприятия является выявление и удовлетворение потребности в отдельных их видах для обеспечения операционного процесса, а также оптимизации их состава для обеспечения условий эффективной хозяйственной деятельности. [1]

В процессе финансирования обновления отдельных видов операционных внеоборотных активов одной из наиболее сложных задач финансового менеджмента является выбор альтернативного варианта – приобретение в собственность или их аренда. [3]

Одними из определяющих факторов влияющих на финансирование внеоборотных операционных активов является достаточность собственного капитала, платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия. Результаты анализа финансовой устойчивости и платежеспособности ГУП санатория «Зеленая Роща» РБ представим в таблице 1.

Таблица 1 Динамика показателей финансовой устойчивости и
платежеспособности

Наименование коэффициента	2010г.	2011г.	2012г.	Изменение 2012 г. к 2010 г, в %
Коэффициент автономии	0,80	0,59	0,47	58,75
Коэффициент финансовой зависимости	0,24	0,71	1,13	470,83

Коэффициент покрытия инвестиций	0,81	0,59	0,60	74,07
Коэффициент иммобилизации имущества	0,87	0,58	0,85	97,70
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,08	0,01	-0,81	1012,50
Коэффициент обеспеченности текущих активов величиной СОС	-2,51	0,02	-0,49	180,48
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,06	0,95	0,06	100,00
Коэффициент Бивера	3,35	1,34	0,81	24,18
Коэффициент покрытия процентов	23,85	13,25	10,67	44,74

Исходя из результатов анализа платежеспособности, можно сделать вывод об относительном финансовом благополучии предприятия. Так коэффициент Бивера и коэффициент покрытия процентов показали, что санаторий способен рассчитаться по своим обязательствам, в частности по полученным кредитам и займам, причем не только на данный момент, но и на перспективу. В анализируемом периоде коэффициент Бивера имеет отрицательную динамику (снижение на 75,82%) коэффициент покрытия процентов также имеет отрицательную динамику (снижение на 55,26%).

Как видно из таблицы наблюдается недостаток собственных оборотных средств организации, в анализируемом периоде они принимают отрицательные значения. Это означает то обстоятельство, что собственные средства вложены в иммобилизованные активы, а финансирование текущей деятельности организации осуществляется главным образом за счет заемных и привлеченных средств.[2]

В целом показатели приведенные в таблице имели тенденцию к ухудшению, но также при анализе деятельности организации были сделаны выводы о том что, в течение анализируемого периода наблюдалось отсутствие убытков, просроченной кредиторской задолженности, задолженности по налогам и по оплате труда персоналу.

При выборе варианта финансирования внеоборотных операционных активов, исходя из анализа финансового состояния санатория, наилучшим является применение лизинга, в сравнении с кредитом и покупкой за счет собственных средств.

Основными преимуществами лизинга является:

- увеличение рыночной стоимости предприятия;
- снижение риска потери финансовой устойчивости;
- экономия на налоге на имущество организации;
- снижение базы налогообложения по налогу на прибыль предприятия.

Таким образом, с помощью лизинговой схемы происходит выгодное обновление внеоборотных операционных активов с меньшими затратами.

Использованные источники:

1. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами [Текст]: учебное пособие/ В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2010. – 504с.

2. Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. – М.: Инфра–М, 2010. – 575 с.
3. Продченко, И.А. Теоретические основы финансового менеджмента. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-college.ru/xbooks/xbook063/book/index/index.html?go=part-009*page.htm

*Куртэюпова Д.Э.
студент, 2 курс магистратуры
Толстолесова Л.А., д.э.н
профессор*

*Тюменский Государственный Университет
Россия, г.Тюмень*

МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В современных условиях формирование рынка ипотечного жилищного кредитования способствует преодолению социальной нестабильности в обществе и дифференциации населения в условиях жизни. Именно поэтому развитие системы ипотечного кредитования является одной из актуальных задач, как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях.

Как правило, экономисты выделяют две основные модели ипотечного кредитования. Исходя из способа рефинансирования ипотечных кредитов, были предложены базовые модели ипотечного кредитования — двухуровневая или классическая и одноуровневая, которые именуются также по названиям тех стран, где получили наибольшее развитие.

1) Американская модель, которая является двухуровневой или классической.

Она опирается в своей основе на вторичный рынок закладных ценных бумаг.

Сущность американской модели ипотечного кредитования можно охарактеризовать следующим образом:

1. Коммерческий или государственный банк выдает ипотечную ссуду заемщику при условии того, что тот обязуется в течение определенного оговоренного срока ежемесячно переводить в данный банк фиксированную сумму денежных средств. Это обязательство заемщика обеспечивается залогом приобретаемого в собственность жилья.

2. После выдачи ссуды банк продает данный кредит одному из специализированных агентств ипотечного кредитования, одновременно передавая ему и обязательства по обеспечению. Агентство немедленно возмещает банку выданные заемщику средства и взамен просит переводить ежемесячные выплаты, получаемые в счет уплаты долга (исключая прибыль (маржу) кредитной организации) в агентство.

3. Ипотечные агентства после покупки некоторого количества ипотечных кредитов у банков формируют их в пулы и на основе каждого создают новые ценные бумаги, источником выплат по которым являются

платежи заемщиков. Данные выплаты гарантированы уже не залогом недвижимости, а ипотечным агентством, выступающим в качестве юридического лица. Ипотечные агентства реализуют ипотечные ценные бумаги на фондовых рынках, в результате чего их прибылью, так же как и прибылью банков является маржа [2].

Американская модель считается мировой практикой одной из наиболее перспективных, к достижению которой можно стремиться как конечному продукту эволюции ипотечной системы в целом. Вместе с тем, данная система рассчитана на получение финансовых ресурсов со свободного рынка капиталов от независимых инвесторов. Следовательно, масштабы и эффективность ее функционирования находятся в сильной зависимости от состояния в стране кредитно-финансового рынка. Поэтому не случайно американская модель достигла наиболее заметного масштаба и совершенства развития в странах с очень устойчивой экономикой, прежде всего в США. Для условий, сформировавшихся в экономике и социальной сфере, в первую очередь в части доходов населения, стоимости кредитных ресурсов и инвестиционной активности данный вариант развития системы долгосрочного жилищного ипотечного кредитования следует рассматривать в качестве основного направления на долгосрочную перспективу.

Что касается финансирования, то в американской модели ипотечного кредитования предполагается финансирование полной стоимости приобретаемого жилья.

Для российской практики ближе американская модель, поскольку именно на её основе базируются модели ипотечного кредитования в России.

2) При одноуровневой модели ипотечного кредитования, в отличие от двухуровневой, функции кредитора и инвестора выполняет один субъект, то есть банк, выдавший ипотечный кредит, самостоятельно выпускает и реализует ценные бумаги.

Такую схему ипотечного кредитования еще называют немецкой моделью. Она получила широкое распространение, как в Европе, так и в развивающихся странах.

В отличие от американской модели ипотечного кредитования, немецкая модель предполагает финансирование менее половины стоимости приобретаемого жилья. Отличительной особенностью является то, что средства привлекаются в качестве депозитов, что позволяет формировать размеры сумм, предоставляемых в кредит.

В Германии накопление средств на покупку жилья и выдачу ипотечных кредитов осуществляют специализированные кредитные учреждения, строительно-сберегательные кассы. То есть кредитование частных лиц производится за счет привлечения средств самих же граждан.

Физическое лицо открывает в кассе накопительный счет и копит на нем денежные средства до определенного уровня, около 50% от стоимости жилья. После чего получает льготный кредит на недостающую сумму и передает

кредитному учреждению приобретенную недвижимость в залог до полного погашения займа. При этом заемщик получает еще и государственную дотацию в размере 10%.

Сравнительные параметры американской модели, основанной на системе вторичного рынка ипотечных ценных бумаг, от немецкой модели, основанной на системе сбережений, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Отличительные особенности моделей кредитования [1]		
Отличительные особенности	Американская модель	Немецкая модель
Стоимость привлекаемых банком ресурсов	Рыночная	Ниже рыночной
Получение кредита	Сразу после обращения в банк	После прохождения сберегательной стадии
Форма привлеченных ресурсов	Обеспеченные ипотекой ценные бумаги	Сберегательные (депозитивные) счета
Основная форма государственной поддержки	Государственные гарантии по закладным	Премияльные выплаты по вкладам
Объемы кредитования	Ограничены платежеспособностью заемщика	Ограничены объемом сбережений
Нагрузка на бюджет	На 1 этапе при становлении системы рынка	Постоянно
Сроки кредитования	От 15 до 30 лет	8-10 лет
Сумма кредита	До 100% стоимости квартиры	до 45% от стоимости квартиры

Следует отметить, что с точки зрения экономического прогресса, наиболее эффективной является классическая американская модель. Благодаря перепродаже выданных кредитов и развитому рынку ипотечных ценных бумаг ничто не ограничивает рост ипотечного капитала. Напротив, в Европе, особенно, до организации Евросоюза, относительно небольшие объемы финансовых рынков отдельных стран препятствовали развитию общеевропейского ипотечного рынка, который можно было бы сопоставить по объемам с американским. В последнее время страны Европейского союза объединяют свои усилия с целью создания конкурентного европейского рынка ипотечных ценных бумаг.

С другой стороны, если рассматривать вопрос с точки зрения юридической организации, культурно-исторических и правовых традиций, классическая модель чужда европейским правовым системам, так как основана на другой, англо-саксонской системе права, и поэтому в Европе выглядит несколько иначе.

Единая позиция всех участников рынка о том, какую модель ипотечного кредитования лучше внедрять на российском рынке, окончательно не сформирована до сих пор. Официально в России за основу принята двухуровневая модель ипотечного жилищного кредитования. Это отражено в принятой Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования. По замыслу Правительства, российская двухуровневая ипотечная система не подразумевает диктата федерального центра и лишь

способствует осуществлению контроля, выработке рекомендаций, оказанию методической помощи и внедрению единых общепринятых мировых стандартов и технологий. По мере развития системы в регионах могут создаваться собственные ипотечные операторы, не зависящие от федерального центра.

С введением закона «Об ипотечных ценных бумагах», в котором предусмотрена возможность банкам самостоятельно выпускать закладные, стало возможным активно развивать и одноуровневую модель ипотеки. К тому же, активно развиваются жилищно-строительные кооперативы, которые функционируют по образу немецкой системы контрактных строисбережений.

Следовательно, сейчас однозначно говорить о том, какая модель одержала верх на российском ипотечном рынке, не представляется возможным. Вероятней всего, в России приживутся обе модели, но в адаптированном под наши условия виде [1].

Использованные источники:

- 1) Кесельман, Г. М. Ипотечное жилищное кредитование: состояние и перспективы / Г.М. Кесельман // Деньги и кредит. - 2009. - № 9. - С. 27-29.
- 2) Кудрявцев, Владимир Алексеевич. Основы организации ипотечного кредитования / В. А. Кудрявцев, Е. В. Кудрявцева. - Москва : Высшая школа, 1999. - 64 с.

*Кутафьева Л.В.
студент*

*Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Важными параметрами для оценки структуры персонала организации являются его профессиональные характеристики, особенно квалификационный уровень.

В процессе анализа эффективности использования трудовых ресурсов необходимо изучать изменения касающиеся структуры этих ресурсов. Данный анализ можно проводить по разным параметрам. Для осуществления этого анализа нужно помнить, что все работники делятся на 2 группы:

- 1) промышленно-производственный персонал - ППП (сюда относят всех работников, которые непосредственно участвуют в производственном процессе);
- 2) непромышленный персонал (служащие, то есть руководители, специалисты, конторский персонал).

На структуру трудовых ресурсов влияет множество факторов. В их число включаются такие факторы как: научно-технический прогресс, который влечет за собой совершенствование техники и повышение организационно-технического уровня.

От специфики деятельности промышленности, её масштабов производства зависит непосредственно структура численности промышленно-производственного персонала (ППП). В свою очередь, на качественное изменение структуры промышленно-производственного персонала влияет увеличение удельного веса рабочих. Следует отметить так же, что увеличение доли инженерно технических рабочих свидетельствует об улучшении организации производства, запуске автоматических производственных линий, усложнении технологии производства каких-либо изделий.

Для определения численности рабочих используют норму трудоемкости работ планируемого периода, эффективного, то есть действительного, годового фонда времени рабочего и планируемо коэффициента выполнения норм применяют формулу[1]:

$$R = \frac{T}{T_э * K} \quad (1)$$

где Т – общий объем работ в нормах трудоемкости за планируемый период;

$T_э$ - эффективный – действительный фонд времени за планируемый период;

К – планируемый коэффициент выполнения норм выработки.

Относительное отклонение численности рассчитывается по формулам [2]:

$$\Delta Ч = Чф - Чпл * I_{оп} \quad (2)$$

где Чпл – численность персонала плановая;

Чф – численность персонала фактическая;

$I_{оп}$ – индекс объема продукции;

$$I_{оп} = ОПф / ОПпл \quad (3)$$

где ОПпл – объем продукции плановый;

ОПф – объем продукции фактический.

Данное относительное отклонение в основном рассчитывается для рабочих, реже для ППП.

Анализ структуры трудовых ресурсов по возрасту и стажу работы в основном проводится на предприятиях для того, чтобы дать оценку стабильности кадров, а так же для прогнозирования данного значения в перспективе.

Анализ структуры трудовых ресурсов по полу дает возможность определить традиционно женские и традиционно мужские профессии. Данный анализ позволяет выявить негативные стратегии, применяемые на некоторых предприятиях (прием женщин на работу, для организации более низкого уровня оплаты труда или прием на работу мужчин для избегания пропусков в связи с необходимостью ухода за детьми).

Использованные источники:

- 1) Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. Пособие для вузов/Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 471 с.
- 2) Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Ю.Г. Чернышёва, А.Л. Кочергин. – Ростов н/Д. Феникс, 2007. – 443 [1] с. – (Высшее образование).

Кутафьева Л.В.
студент

*Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Одним из важнейших этапов анализа обеспеченности организации трудовыми ресурсами является изучение их движения.

Под движением трудовых ресурсов принято понимать [18] «изменение численности работников в результате приема на работу, увольнения, перевода на другую должность на предприятии».

В общем движении трудовых ресурсов можно выделить два типа: горизонтальное и вертикальное движение трудовых ресурсов.

К причинам, относящимся к вертикальному движению трудовых ресурсов можно отнести [9]:

- вступление в трудоспособный возраст и выход из него (естественное движение);
- получение профессионального образования и устройство по специальности;
- изменение социально положения (социальное движение).

Причинами горизонтального движения трудовых ресурсов являются:

- смена места жительства (территориальное движение);
- военная служба и ее окончание.

Для анализа движения трудовых ресурсов на предприятии используются данные первичной документации (заявления, приказы), затем определяются абсолютные показатели движения трудовых ресурсов, такие как оборот по приему и оборот по выбытию.

Уважительные причины выбытия называют необходимым оборотом, к нему относят:

- окончание срока договора;
- выход на пенсию;
- призыв в армию;
- поступление в учебное заведение;
- смерть работника.

Наряду с уважительными причинами выбытия существуют так же и не уважительные, которые принято называть излишним оборотом.

К излишнему обороту относят выбытие:

- по собственному желанию;
- за прогулы и другие нарушения трудовой дисциплины;
- в связи с ликвидацией предприятия;
- в связи со спадом производства.

При анализировании движения трудовых ресурсов используются не только абсолютные показатели о которых было сказано выше, но и различные коэффициенты:

- коэффициент оборота по приему персонала;
- коэффициент оборота по выбытию персонала;
- коэффициент замещения;
- коэффициент текучести кадров;
- коэффициент постоянства состава персонала.

Рассмотрим каждый из указанных коэффициентов подробно.

1. Коэффициент оборота по приему персонала (K_{np}) [10]:

$$K_{np} = \frac{Ч_{np}}{Ч_{ср.чис}} * 100\% \quad (1)$$

где $Ч_{np}$ - число принятых на работу человек;

$Ч_{ср.чис}$ - среднесписочная численность за период.

Данный показатель дает представление о количестве принятого персонала. Низкое значение данного коэффициента свидетельствует о постоянстве персонала.

2. Коэффициент оборота по выбытию персонала (K_v) [10]:

$$K_v = \frac{Ч_{ув}}{Ч_{ср.чис}} * 100\% \quad (2)$$

где $Ч_{ув}$ - число уволившихся работников;

$Ч_{ср.чис}$ - среднесписочная численность за период.

С помощью этого коэффициента можно определить долю сотрудников, покинувших предприятие по собственному желанию. Если коэффициент принимает высокие значения это свидетельствует о неблагополучии компании.

3. Коэффициент замещения (K_z) [10]:

$$K_z = \frac{Ч_{np} - Ч_{ув}}{Ч_{ср.чис}} = \frac{K_{np}}{K_v} \quad (3)$$

где $Ч_{np}$ - число принятых на работу человек;

$Ч_{ув}$ - число уволившихся работников;

$Ч_{ср.чис}$ - среднесписочная численность за период.

Если при расчете, значение данного коэффициента положительно, это значит, что количество уволившегося персонала меньше чем количество принятого. И, как следствие, одна часть принятого персонала возмещает нехватки трудовых ресурсов, вызванные увольнением, а другая часть принятых используется на новых рабочих местах. Это может быть связано с расширением производства.

Если же на предприятии выявлено отрицательное значение коэффициента замещения (количество уволившихся больше количества принятых), то можно говорить о сокращении объема производства или ликвидации части рабочих мест в связи с техническим перевооружением.

4. Коэффициент текучести кадров ($K_{тк}$) [10]:

$$K_{тк} = \frac{Ч_{с.ж.} + Ч_{у.а.}}{Ч_{ср.чис}} \quad (4)$$

где $Ч_{с.ж.}$ - численность работников, уволившихся за данный период по собственному желанию;

$Ч_{у.а.}$ - численность работников, уволенных за тот же период по инициативе администрации;

$Ч_{ср.чис}$ - среднесписочная численность за период.

Данный показатель позволяет выявить долю сотрудников, покинувших предприятие по той или иной причине. Если коэффициент принимает высокое значение, то это свидетельствует об общем неблагополучии организации в части трудовой дисциплины, а так же возможно в части внутренней и внешней ситуации. Коэффициент текучести кадров используется и для оценки эффективности деятельности службы управления на предприятии.

5. Коэффициент постоянства состава персонала ($K_{пс}$) [10]:

$$K_{пс} = \frac{Ч_{отпр.г}}{Ч_{ср.чис}} \quad (5)$$

где $Ч_{отпр.г}$ - численность работников, проработавших весь год;

$Ч_{ср.чис}$ - среднесписочная численность за период.

Этот коэффициент используется тогда, когда необходимо оценить эффективность работы кадровой политики. Коэффициент постоянства кадров отражает уровень оплаты труда, а так же степень удовлетворенности работников условиями труда, трудовыми и социальными льготами.

Итак, изучив движение трудовых ресурсов, можно прийти к выводу о том, что в каждой организации необходимо осуществлять их анализ. Этот анализ позволяет выявить движение кадрового состава, а так же определить причины этого движения (недостатка и избытка трудовых ресурсов) и пути совершенствования.

Использованные источники:

- 1) Пенюгалова А.В. Теория экономического анализа: учеб.пособие / А.В. Пенюгалова, С.Н. Яковенко, Е.А. Мамий. – Ростов н/Д :Феникс ; Краснодар : Неоглори, 2008. – 183, [9] с. : ил. – (Высшее образование).
- 2) Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 536 с. – (Высшее образование).
- 3) www.grandas.ru – электронный ресурс.

РОЛЬ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В АНАЛИЗЕ ФИРМЫ

На сегодняшний день эффективность работы предприятия и его конкурентоспособность во многом зависят от грамотного анализа и прогнозирования использования трудовых ресурсов на предприятии.

Данный анализ играет огромную роль в анализе производственно-хозяйственной деятельности предприятия. А результаты производственно-хозяйственной деятельности, в свою очередь, определяются степенью использования трудовых ресурсов

Анализ показателей по труду и использования трудовых ресурсов позволяет [3]:

1. определить уровень организации труда и его нормирования;
2. дать оценку обеспеченности предприятия необходимыми кадрами;
3. установить соответствие профессионального состава и уровня квалификации работников требованиям производства;
4. установить степень движения рабочей силы;
5. определить трудоемкость единицы продукции;
6. определить трудоемкость производственной программы;
7. определить причины отклонений от плановых показателей;
8. разработать мероприятия по повышению производительности труда;
9. разработать мероприятия по устранению непроизводственных затрат рабочего времени.

Для того чтобы иметь правильное представление о роли трудовых ресурсов в производственно-хозяйственной деятельности, для начала нужно так же понять его сущность.

Разные экономические деятели в своих трудах представляют различные определения понятия «трудовые ресурсы».

В 1922 году, в одной из своих статей академик С.Г. Струмилин дал такое определение понятию «трудовые ресурсы — это та часть населения, обладающая физическим развитием и интеллектуальными (умственными) способностями, необходимыми для трудовой деятельности».

В различных экономических учебниках встречаются и другие определения данной категории. Так, например, Суруханов Э.А. [2, с.56] предлагает такой вариант определения «трудовые ресурсы - часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, которые необходимы для работы в народном хозяйстве. То есть трудовые ресурсы включают в себя, с одной стороны, тех

людей, которые заняты в экономике, а с другой, не занятых, но способных трудиться».

Другой экономист Остапенко Ю.М. [1, с.70] понятие трудовые ресурсы рассматривает как «трудоспособная часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для осуществления полезной трудовой деятельности в народном хозяйстве».

Безусловно, нельзя говорить, что кто-то из авторов не прав. И, исходя из всех вышеперечисленных определений, получим одно общее: трудовые ресурсы представляют собой часть населения страны, которая обладает необходимым физическим развитием, здоровьем, образованием, культурой, способностями, квалификацией, профессиональными знаниями для работы в сфере общественно полезной деятельности [4].

Трудовые ресурсы как важнейшая производительная сила общества характеризуются потенциальной массой живого труда, которой в данный период располагает государство.

Данная категория занимают одно из центральных мест, в процессе производства, поэтому вопрос ресурсосбережения и определения оптимального соотношения ресурсов на предприятии очень актуален в настоящее время.

На повышение эффективности производства влияют такие показатели как размер, структура и качество трудовых ресурсов. А структура и численность работников, в свою очередь, зависит от их организационно-правового статуса, специализации и форм собственности.

Нельзя не отметить, что на увеличение объемов продукции и повышение эффективности производства влияет обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, их рациональное использование, а так же высокий уровень производительности труда.

Итак, в заключение можно сделать вывод о том, что трудовыми ресурсами называется, та часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, здоровьем, образованием, культурой, способностями, квалификацией и профессиональными знаниями для работы в сфере общественно полезной деятельности. А изучение анализа обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами играет важную роль для его успешного функционирования.

Использованные источники:

1. Остапенко. Ю.М. Экономика и социология труда в вопросах и ответах / Ю.М. Остапенко. – М.:ИНФРА-М, - 2001. – 89с.
2. Саруханов Э.Р., Управление занятостью населения / Саруханов Э.Р. – Изд-во С-Петербург, - 1999. – 132с.
3. Управленческий анализ в отраслях : учебное пособие / Э.А. Маркарьян, С.Э. Маркарьян, Г.П. Герасименко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 304 с.

*Кутафьева Л.В.
студент*

*Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

МЕТОДЫ И ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Экономическая политика представляет собой процесс реализации определенных целей. Очевидно, что в ходе развития общества необходимо решать одновременно множество целей. Для того, чтобы выработать верную экономическую политику, государственные деятели должны отдавать себе отчет в том, во-первых, каких целей они хотят добиться, и, во-вторых, какими инструментами они для этого полагают.

Впервые комплексный анализ экономической политики государства был проведен в 1952 г. голландским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Яном Тинбергеном в работе «Теория экономической политики». Согласно Тинбергену, во-первых, правительственные органы должны выбрать конечные цели экономической политики и сформулировать их, что обычно делается в терминах максимизации функции общественного благосостояния. На их основе определяются целевые показатели (например, полная занятость, нулевая инфляция и т. д.). Во-вторых, правительство оценивает, какими политическими инструментами оно располагает. В-третьих, государственные деятели должны опираться на какую-либо модель экономики, которая связывает воедино цели и инструменты.

Важнейшая проблема, на которую обращают внимание многие экономисты, - это соответствие между количеством целей и количеством инструментов при проведении экономической политики. Они склоняются к выводу о том, что политики могут достичь определенное количество целей тогда, когда количество инструментов равно количеству целей, и влияние инструментов на цели линейно независимы друг от друга.

Следует отметить, что по отношению друг к другу цели макроэкономической политики могут быть взаимозаменяемы, взаимодополняемы и нейтральны.

Взаимозаменяемость целей означает, что невозможно достижение рассматриваемых целей одновременно. Типичный пример - контроль над темпами инфляции и безработицы. Кривая Филипса иллюстрирует наглядно данную ситуацию.

Взаимодополняемые цели макроэкономической политики сочетаются друг с другом. Такими целями являются, например, рост национального дохода и рост занятости.

Нейтральные цели, то есть не влияющие на достижение друг друга, встречаются весьма редко. Например, снижение безработицы до определенного уровня может и не влиять на темпы инфляции.

В различных источниках представлено множество целей макроэкономического регулирования. Рассмотрим основные из них.

В учебнике под редакцией Е.А. Тумановой цели макроэкономического регулирования представлены двумя уровнями. На глобальном, высшем уровне обозначена основная цель развития экономики, которая заключается в стремлении достичь максимального благосостояния всего общества.

Кроме основной цели экономической политики Туманова выделяет совокупность целей как бы второго уровня. Их можно условно назвать подгруппой главных целей, к ним она относит:[4, с. 357]

- 1) Свободное развитие общества;
- 2) Правовой порядок;
- 3) Внешняя и внутренняя безопасность.

Другой русский экономист Вечканов так же делит цели государственного регулирования экономики на 2 группы:[1, с.166]

- 1) Экономическая и социальная стабильность – главная цель;
- 2) Опосредующие цели для решения главной (первичные, вторичные, третичные и т.д.) – конкретные цели.

Тем самым можно увидеть что цели, представленные двумя экономистами, совпадают по своему значению. Экономическая и социальная стабильность как раз и заключается в наилучшем благосостоянии общества. А опосредующие цели, представленные Вечкановым, это и есть цели второго уровня.

Осуществление целей макроэкономического регулирования было бы невозможно без участия методов этого регулирования. По мнению многих экономистов, в системе методов государственного регулирования экономики центральное место занимают экономические методы, которые включают в себя:[3, с.11]

- 1) методы прямого государственного регулирования;
- 2) методы косвенного государственного регулирования.

К методам прямого государственного регулирования профессор Г.С. Вечканов относит: [1, с.168]

- целевое финансирование государства (дотации предприятиям, финансирование научно-технических программ, финансирование социальной сферы);
- государственные закупки;
- функционирование государственного сектора экономики.

Более подробно данные методы представлены профессором Т.Г. Морозовой. Она выделяет 6 таких методов:[2, с.250]

- определение стратегических целей развития экономики и их выражение в индикативных и других планах, целевых программах;

- государственные заказы и контракты на поставки определенных видов продукции, выполнение работ, оказание услуг;
- государственная поддержка программ, заказов и контрактов;
- нормативные требования к качеству и сертификации технологии и продукции;
- правовые и административные ограничения и запреты по выпуску определенных видов продукции;
- лицензирование операций по экспорту и импорту товаров, т.е. внешнеторговых операций.

Нельзя не увидеть существующую связь между методами, представленными двумя экономистами. Так методы, которые предлагает к рассмотрению Вечканов включают в себя методы макроэкономического регулирования Морозовой.

Стоит отметить, что косвенные методы у обоих экономистов совпадают. И в том и другом случае они выделяют по 4 метода. Их различие заключается лишь в названии.

Морозова выделяет такие методы косвенного макроэкономического регулирования:[2, с. 253]

- налогообложение, уровень налогообложения и система налоговых льгот;
- платежи за ресурсы, ставки процента за кредит и кредитные льготы;
- регулирование цен, их уровней и соотношений;
- таможенное регулирование экспорта и импорта, валютные курсы и условия обмена валют.

Данные методы можно соответственно соотнести с методами, представленными Вечкановым:[1, с. 172]

- бюджетно-налоговые методы;
- денежно-кредитные методы;
- ускоренная амортизация;
- внешнеэкономические методы.

Для достижения названных выше целей макроэкономического регулирования современное государство располагает мощными средствами регулирующего воздействия на рыночную экономику, которые будут рассмотрены несколько позднее.

В заключении данной статьи, можно сделать некоторые выводы:

1) Для того, чтобы выработать правильную экономическую политику, отвечающую интересам общества, необходимо четкое соответствие между поставленными целями и инструментами, имеющимися в наличии для их достижения. При этом важно правильно определить очередность намеченных целей.

2) Для осуществления макроэкономической политики правительство использует прямые и косвенные методы регулирования, грамотное и продуманное соотношение которых способно обеспечивать макроэкономическую стабильность и экономический рост.

Использованные источники:

- 1) Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика: Учебник для вузов. 3-е изд., дополненное. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
- 2) Государственное регулирование экономики: Учеб. Пособие для вузов / Т.Г. Морозова, М.Ю. Дурдыев, В.Ф. Тихонов и др.; Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 255 с.
- 3) К оценке «Стратегии развития Российской Федерации до 2015 года» Фонда «Центр стратегических разработок» // Российский экономический журнал. – 2010. – № 5-6. – С. 11.
- 4) Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 400 с.

*Кутафьева Л.В.
студент*

*Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И СТРУКТУРНЫХ ПЕРЕМЕН

Обеспечение сглаженного от циклических колебаний экономического развития – задача, имеющая в определенном смысле инфраструктурный характер. Ее достижение необходимо для того, чтобы экономика страны имела внутреннюю сбалансированность, что в свою очередь обуславливает ее возможность к экспансии, наступлению.

Экспансия основной массы субъектов экономики характеризует состояние, которое принято называть экономическим ростом. В целом данный процесс обусловлен внутренними законами самой экономической системы. Однако существуют определенные обстоятельства, которые побуждают к государственной активности в этой сфере.

К ним следует прежде всего отнести:[11, с.32]

- Развитие степени зрелости рыночной системы во всей группе стран, участвующих в процессе мировой торговли, рост продуктивности их национальных комплексов;
- Ограниченность экономического пространства, все большее его уплотнение, в результате чего возможности относительно легкой экспансии исчезают.

Мировое сообщество находится, таким образом, в очень не простой ситуации: каждая национально-организованная экономика стремится к экспансии в рамках экономического пространства, имеющего определенные

количественные пределы. В результате неизбежно повышается напряженность конкурентной борьбы между субъектами мирового рыночного хозяйства.

В условиях роста напряженности конкурентной борьбы между субъектами мирового рыночного хозяйства правительство каждой страны стремится обеспечить преимущества, прежде всего своим национальным производственным единицам.

Правда, действия государств (особенно более развитых) осуществляются также с определенным учетом интересов других партнеров по мировому рынку.

Однако это связано с соблюдением определенных условий: партнер должен быть развит, уметь говорить на том же экономическом языке, чем обеспечивается солидная основа для взаимовыгодного сотрудничества. Тем не менее, партнера всегда следует экономически опережать, желательно – по широкой гамме показателей. Сегодня это стало практически невозможным, сказала сама природа конкуренции: стремление каждого субъекта экономики к экспансии, к лидерству неизбежно приводит перениманию опыта, знаний, производственных и менеджериальных технологий.

Итогом стремительно обостряющейся конкуренции в условиях перенасыщенного рынка оказалось сосредоточение поддерживающих усилий государства не только (и не столько) в области экономического роста в целом, сколько применительно к определенным сферам.

Рассмотрим сначала меры государства, которые оно может принимать в плане воздействия на общую динамику экономического роста. Эти меры могут быть прямыми и косвенными.

Прямые меры - система шагов, направленных на стимулирование научно-технического прогресса в национальной экономике.

Косвенные меры – поощрение наиболее прогрессивных отраслей и видов производства в народном хозяйстве (своего рода «моторов экономики»).

Обычно государство придерживается такой установки: бюджетное финансирование должно быть нацелено, прежде всего, на повышение интеллектуального уровня всей нации, что возможно, в первую очередь, посредством соответствующего развития системы образования. Достижение же высоких прикладных результатов, нужных для получения преимущества на рынке, - задача частного сектора экономики.

Экономическая политика в области структурных изменений представляет собой совокупность мер, оказывающих воздействие, прежде всего на меж- и внутриотраслевые сдвиги.

Цель данного направления – стимулирование научно-технического прогресса, повышение конкурентоспособности национальной экономики, решение ряда социальных проблем.

Структурную политику рассматривают в широком и узком смысле. В широком смысле – воздействие на всю совокупность структурных аспектов экономики. Речь здесь идет о влиянии на отраслевые, территориальные и организационно-институциональные пропорции. В узком смысле – косвенное воздействие государства на размеры фирм, нахождение оптимального соотношения между мелкими, средними и крупными хозяйствующими субъектами.

Государственные меры по формированию инфраструктуры также относятся в широком смысле к понятию «структурная политика». При более узкой трактовке этого понятия обычно имеют в виду воздействие лишь на отраслевые и межотраслевые пропорции.

Структурные сдвиги в экономике стран происходят, как известно, под влиянием множества факторов. Государство вмешивается в эти процессы тогда, когда, например, при формировании новых пропорций необходимо интенсифицировать развитие тех или иных отраслей и производств или ликвидировать социальные издержки, вызываемые структурными переменами.

Попытки государственного вмешательства в структурирование экономики отмечались уже в начале XX в. Достаточно вспомнить меры по стимулированию развития военного производства в период первой и второй мировых войн.

Восстановление разрушенной экономики также подразумевало определенную структурную направленность влияния государства, и все же термин «структурная политика» стал интенсивно использоваться лишь с 60-х годов, когда действия государства применительно к микропропорциям приобрели более цельный характер. Наиболее активно данное направление экономической политики в Германии и во Франции.

Определим круг факторов, которые привели к активизации государства в области структурных преобразований. К ним относятся следующие факторы: [3, с. 35]

- 1) экстремальные экономические события (подготовка к войне, ее ведение и устранение ее последствий);
- 2) существенное усиление конкурентной войны на мировом рынке;
- 3) возросшая необходимость поддержки аграрного сектора в условиях объединения европейского рынка и усиления на нем международной конкуренции;
- 4) структурный кризис 70-х годов; падение спроса на продукцию традиционных отраслей промышленности, производимую в развитых странах (сталь, суда, текстиль);
- 5) ускорение научно-технического прогресса в 70-80-х годах.

При практической реализации структурных мер возникает не мало проблем. Это связано, в частности, с тем, что их понимание может быть различным у представителей разных политических сил. Выбираемый

вариант решения в немалой степени зависит от того, какая пария в данный момент у власти.

Правда, в развитом обществе расхождение между экономическими решениями разных парий относительно невелики.

Совокупность способов регулирования можно разделить на две группы:[10, с.55]

I группа - косвенные меры (налоги и налоговые льготы), в частности, в области ускоренной амортизации, льготные кредиты, субсидии, и т.п.);

II группа – прямые меры (государственные заказы на продукцию, услуги и поставки благ, бюджетные инвестиции, определенные запреты правительства на производство ряда товаров).

Проблема заключается также в том, что задачи государства в области структурных изменений объективно сложны и противоречивы. Скажем, прямая помощь передовым отраслям – это, строго говоря, нарушение правил конкуренции, на рынке все должны иметь равные права. Понятное дело с оказанием помощи старым, деградирующим отраслям, шансы которых в конкуренции значительно снизились. Речь идет о таких отраслях, как сельское хозяйство, текстильная, судостроительная, угольная, металлургическая промышленность.

Поддержка в форме переобучения уволенных работников может оказаться оказываться структурно ослабленным отраслям в прямой форме. А, для стабильно развивающихся отраслей уместна лишь косвенная помощь. Государство поддерживает научные исследования, облегчает быструю смену оборудования в целом по всей промышленности. Однако, вопрос о том, какая из стабильных отраслей станет лидером, решается в ходе конкурентной борьбы.

Использованные источники:

- 1) Говорова Н. Экономическая политика: стратегия и тактика / Н. Говорова // Проблемы теории и практики управления. 2009. - № 4. - С. 25-37;
- 2) Макроэкономика. Теория и российская практика : учебник / под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 688 с.
- 3) Современная экономика : лекционный курс: много-уровневое учебное пособие. – Изд. 10-е. Ростов н/Д : Феникс, 2007. – 410 с. – (Высшее образование).

Ладонкин Е. М.
аспирант кафедры экономической теории и регионального развития,
Челябинский государственный университет,
Россия, Челябинск

МОДЕЛИРОВАНИЕ МАРШРУТНОЙ СКОРОСТИ ТРАНЗИТНОГО ГРУЗОВОГО ВАГОНА

Аннотация

В статье предложена математическая формула расчета маршрутной скорости транзитного грузового вагона и промежуточных параметров, характеризующих его движение по линии железной дороги. Автором проанализировано экономическое содержание полученной формулы, обоснована возможность использования полученной модели в исследованиях вагонопотока и производственной эффективности сортировочных станций.

Annotation

In the article the mathematical formula for calculating the route speeds transit freight car and intermediate parameters describing its motion along the line of the railway. The author analyzed the economic content of the obtained formulas, possibility of use of the received model in the study-quirements car traffic volume and production efficiency of sorting stations.

Ключевые слова: моделирование, маршрутная скорость, железная дорога.

Keywords: modeling, net speed, railway.

Основной показатель, наиболее полно характеризующий поездную работу на сети железных дорог — маршрутная скорость транзитного грузового вагона, измеряемая в км/сутки. Она показывает, какое расстояние в среднем за сутки проходит транзитный грузовой вагон по сети железной дороги.

Для начала рассчитывается срок доставки грузов:

$$T_{дост} = T_{погр} + T_{ов} + T_{выгр}, \quad (1)$$

где $T_{погр}, T_{выгр}$ — время нахождения груза на станциях погрузки и выгрузки, сут. ($T_{погр} = T_{выгр} = 1$ сутки);

$T_{ов}$ — время нахождения груза в вагоне при перемещении его между станциями погрузки и выгрузки, сут.

Как правило, сроки $T_{погр}$ и $T_{выгр}$ соблюдаются, а главные потери времени имеют место в процессе перемещения грузов между станциями погрузки и выгрузки.

Далее рассмотрим формулу оборота грузового вагона:

$$\Theta_6 = \frac{1}{24} \times \left(\frac{L_n}{V_{yc}} + \frac{L_n}{l_6} \times t_{mex} + k_m \times t_{zp} \right) \text{ км/сутки,} \quad (2)$$

где L_n – полный рейс вагона, км;
 V_{yc} – средняя участковая скорость на маршруте вагона, км/ч;
 l_6 – транзитное вагонное плечо (среднее расстояние между техническими станциями на маршруте грузового вагона), км;
 t_{mex} – средний простой транзитного вагона на одной технической станции (на маршруте грузового вагона), ч
 k_m – коэффициент местной работы;
 t_{zp} – средний простой вагона под одной грузовой операцией, ч.

Первое слагаемое формулы (2) определяет время нахождения груза (вагона) в движении с учетом его простоев на промежуточных станциях через показатель «участковая скорость».

Второе слагаемое включает время нахождения транзитного грузового вагона (с переработкой и без переработки) на попутных технических станциях через показатели:

- средний простой транзитного вагона на одной технической станции (t_{mex});
- среднее число технических станций на маршруте транзитного грузового вагона ($\frac{L_n}{l_6}$).

И третье слагаемое характеризует время простоя вагона под грузовыми операциями (погрузкой и выгрузкой) за время оборота, т.е. эквивалентно времени $T_{пogr} + T_{выгр}$ в формуле (1).

Тогда можно записать, что:

$$T_{\partial 6} = \frac{1}{24} \times \left(\frac{L_n}{V_{yc}} + \frac{L_n}{l_6} \times t_{mex} \right) \text{ км/сутки.} \quad (3)$$

Следует заметить, что полный рейс вагона складывается из груженого рейса (L_{zp}) и порожнего (L_{nop}) за время, которое вагон проходит от одной погрузки до следующей, т.е. за время оборота:

$$L_n = L_{zp} + L_{nop}. \quad (4)$$

Если за время $T_{\partial 6}$ (формула 1) вагон проходит расстояние L_n км, то среднесуточный пробег вагона (его маршрутная скорость) составляет:

$$V_m = \frac{L_n}{T_{\partial 6}} \text{ км/сутки.} \quad (5)$$

Подставим в формулу (5) вместо $T_{\partial 6}$ выражение (3):

$$V_{\text{м}} = \frac{L_n}{\frac{1}{24} \times \left(\frac{L_n}{V_{\text{уч}}} + \frac{L_n}{l_{\text{г}}} \times t_{\text{мех}} \right)} \text{ км/сутки.} \quad (6)$$

После преобразований окончательно имеем:

$$V_{\text{м}} = \frac{24 \times l_{\text{г}} \times V_{\text{уч}}}{l_{\text{г}} + V_{\text{уч}} \times t_{\text{мех}}} \text{ км/сутки.} \quad (7)$$

Что показывает анализ формулы (7)?

Во-первых, маршрутная скорость вагона не зависит от величины полного рейса, т.е. она одинакова и для груженого и для порожнего рейсов.

И, во-вторых, она определяется тремя параметрами:

— участковой скоростью, т.е. временем нахождения вагона в движении с учетом простоев на попутных технических станциях ($V_{\text{уч}}$);

— средним (общим) простоем транзитного грузового вагона на попутной технической станции ($t_{\text{мех}}$);

— транзитным вагонным плечом ($l_{\text{г}}$).

Рассмотрим подробнее параметр «транзитное вагонное плечо».

Это не что иное, как среднее расстояние, проходимое вагоном между техническими станциями на маршруте его следования. При устоявшихся маршрутах следования грузопотоков (вагонопотоков) на сети (полигоне, дороге) величина $l_{\text{г}}$ является практически неизменной и определяется как частное от деления пробега всех вагонов $\sum ns$ на количество отправленных вагонов с технических станций $\sum n_{\text{мех}}$ (на сети, полигоне, дороге):

$$l_{\text{г}} = \frac{\sum ns}{\sum n_{\text{мех}}}. \quad (8)$$

Таким образом, важнейшими параметрами, характеризующими маршрутную скорость транзитного грузового вагона (срок доставки грузов), являются участковая скорость движения грузовых поездов (время нахождения вагонов в движении) и простои на попутных технических станциях.

Полученная формула маршрутной скорости может быть использована для расчета интенсивности вагонопотока и таких производственных характеристик сортировочных станций как общее время простоя транзитного вагона, среднее время простоя вагона, среднее время ожидания расформирования и т.д.

Лайко А.В.
аспирант кафедры государственного и муниципального управления
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
Россия, г. Краснодар

КОНЦЕПЦИЯ СОВМЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ АРЕАЛАМИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Ареалы трудовых ресурсов занимают особое место в системе территорий регионов, так как они сочетают в себе как признаки местного сообщества (экономически активное население; границы, прежде всего, экономические, социальное взаимодействие и психологическое чувство сообщества) [1], так и локальных рынков труда (формирование предложения рабочей силы).

Однако ареалы трудовых ресурсов значительно отличаются от последних. Понятие местного сообщества более широкое и основным типологизирующим признаком являются социально-экономические связи между членами местного сообщества, а также осознание общих интересов сообщества. Локальные рынки труда связаны с конкретными территориями, но это, прежде всего, общественный институт, территориальный признак для них является вторичным.[2]

По нашему мнению, ареалы трудовых ресурсов имеют дуалистический характер проявления:

- как точки размещения человеческого капитала – важнейшего ресурса экономического развития местного сообщества;
- как места концентрации интересов регионального сообщества: населения, бизнес-структур, органов государственного (регионального) управления и местного самоуправления.

Система ареалов трудовых ресурсов в регионе (моноцентрическая или полицентрическая) не только определяет пространственное распределение человеческого капитала, но связана с интересами местных жителей, прежде всего, экономически активного населения. В таблице 1 представлена карта интересов стейкхолдеров ареала трудовых ресурсов.

Таблица 1 - Карта интересов стейкхолдеров ареала трудовых ресурсов

Стейкхолдеры		Область интересов			
Экономические население	активное	Занятость, доходы, благоустройство территории			
Бизнес-структуры		Характеристики человеческого капитала: стоимость услуг труда, квалификация работников, средняя производительность труда			
НКО		Социальная активность населения			
Региональные государственной власти	органы	Использование человеческого капитала в экономическом развитии региона			
		Качество жизни местного населения			
Органы местного самоуправления		Использование человеческого капитала в			

Карта интересов позволяет сделать вывод о том, что для эффективного управления развитием ареалов трудовых ресурсов необходим поиск механизма согласования интересов стейкхолдеров.

Для создания такого механизма мы предлагаем использовать (таблица 2):

- концепцию совместного управления, специфика которой заключается в возможности равноправного партнерства субъектов регионального сообщества;
- концепцию развития местных сообществ, основная идея которой состоит в приоритетности интересов местных сообществ (населения), ориентации целей развития на потребности местного населения;
- концепцию стратегирования местного развития, которая ориентирует механизм взаимодействия органов власти, бизнес-структур и структур гражданского общества на «сгибание тренда», стратегические цели и ресурсы.

Таблица 2 – Методологическая основа создания механизма совместного управления ареалами трудовых ресурсов

Концепция		Принципы
Концепция совместного управления		партнерства/партисипативности; субсидиарности; равенства субъектов управления
Концепция развития местных сообществ		приоритетности интересов местного сообщества; ориентации на местные инициативы и ресурсы; ориентация на социальные цели развития: занятость, доходы, благоустройство
Концепция стратегирования местного развития		ориентация на стратегические цели управление будущим устойчивости развития

Организационно-управленческий механизм совместного управления ареалами трудовых ресурсов может включать следующих субъектов: структурное подразделение администрации региона; государственную службу занятости и её территориальные представительства; структуры управления экономическим развитием в муниципальных образованиях, бизнес - структуры, структуры гражданского общества.

Институционально-организационным пространством взаимодействия может являться деятельность специально создаваемых консультационных советов по развитию человеческого капитала при органах местного самоуправления. Основная цель деятельности таких советов – разработка и реализация стратегий развития ареалов трудовых ресурсов как субстратегий

развития более крупных муниципальных образований.

Алгоритм участия стейкхолдеров в стратегическом планировании развития ареалов трудовых ресурсов включает [4]:

- на этапе создания организационных предпосылок планирования (предплановый этап) – информирование целевых групп о предстоящих изменениях;

- на этапе создания группы стратегического планирования (предплановый этап) – выявление стейкхолдеров ареалов трудовых ресурсов и включение их консультационные советы;

- на этапе принятия организационного плана работы над стратегией (предплановый этап) – мониторинг готовности местного сообщества к изменениям;

- на этапе анализа социально-экономической ситуации в ареале трудовых ресурсов (первый этап планирования) - мониторинг готовности местного сообщества к изменениям, построение сценариев развития, составление «карты интересов» стейкхолдеров;

- на этапе определения стратегических целей (второй этап планирования) - информирование местных сообществ о предстоящих изменениях, мониторинг общественного мнения;

- на этапе разработки проектов в рамках стратегии (третий этап планирования) – обучение участников процесса стратегического планирования и предполагаемых исполнителей;

- на этапе реализации стратегии (стратегических проектов) – консультирование ответственных за исполнение.

Реализация концепции совместного управления развитием ареалов трудовых ресурсов в контексте стратегического подхода обеспечит повышение управляемости процесса развития и согласованность интересов региона и местных сообществ.

Использованные источники:

1. Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т. Основы развития местного хозяйства: учебное пособие – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Логос, 2011. – 276с.
2. Филиппов Ю.В., Мясникова Т.А., Лобанова С.А., Арумова Е.С. Экономика города: учебное пособие. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2013. - 153с.
3. Мясникова Т.А. Технологии стратегирования местного развития //Управление изменениями в социально-экономических системах. Сборник статей XI Международной научно-практической конференции / Под ред. В.П. Бочарова, И.Е. Рисина, Ю.И. Трещевского/ Воронеж, ИПЦ ВГУ, 2012, Вып. 11, Ч.2. – С. 56-72
4. Мясникова Т.А. Преодоление сопротивления целевых групп при проведении организационных изменений// Управление изменениями в социально-экономических системах. Материалы одиннадцатой международной научно-практической конференции, Воронеж, ИПЦ ВГУ. –

*Левин А. В.
студент, 3 курс, экономика и право
квалификация «Магистр»
Академия МУБиНТ
Россия, г. Ярославль*

ИСТОЧНИКИ РИСКА ПРИ ПРИВЛЕЧЕНИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СДЕЛКАХ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Ключевые слова: слияния и поглощения, финансирование сделок, инвестиционный риск.

Способность финансирования слияний и поглощений остается одним из главных факторов, определяющих объемы и количество сделок на рынке, что обуславливает интерес, проявляемый к вопросам финансирования, к оценке его эффективной стоимости и к соответствующим рискам для покупателя и объединенной компании.

Keywords: mergers and acquisitions, financing transactions, the investment risk.

The ability to finance mergers and acquisitions remains one of the main factors determining the volume and number of transactions in the market that determines the interest shown to financing, to evaluate its effectiveness and value to the associated risks for the buyer and the combined company.

Одной из причин предпочтения сделок слияния и поглощения по сравнению с ограниченным ростом компаний является возможность достижения более высоких показателей роста капитализации компании с перспективой получения инвесторами более высоких показателей доходности при меньших соответствующих рисках развития бизнеса [4]. Несомненно, на показатели доходности влияет выбранный менеджментом способ финансирования сделки, который может предполагать как оплату акциями компании, так и наличными деньгами, которые могут представлять собой акционерное либо заемное финансирование. Соответственно, последнее несет с собой помимо ряда неоспоримых преимуществ и определенные риски, способные существенно повлиять на привлекательность сделки, в число которых в том числе включают:

- Процентный риск, вытекающий из колебания на рынке процентных ставок и способный повысить эффективную стоимость привлекаемого финансирования после подписания кредитного соглашения;
- Валютный риск, вызванный неопределенностью в отношении стоимости валюты, в которой было предоставлено финансирование на дату совершения процентных платежей и погашения основной суммы задолженности;

- Кредитный риск, возникающий из-за неспособности покупателя обслуживать и своевременно совершать процентные платежи по привлеченному долгу, а также неготовности финансового института своевременно фондировать сделку после подписания договора купли-продажи бизнеса.

Однако таким источником риска, как недооценка стоимости компании при привлечении гибридного финансирования и потенциальное размытие прибыли на акцию обычно не уделяется достаточно внимания, что можно объяснить относительной новизной подобных финансовых инструментов на российском рынке. Основываясь на тенденции роста числа российских компаний, вышедших или планирующих выход на мировые финансовые рынки, эти источники риска требуют отдельного рассмотрения, поскольку они способны оказать существенное влияние на благосостояние акционеров компании - покупателя после закрытия сделки.

Наиболее дорогим из всех возможных вариантов финансирования является акционерное финансирование, поэтому компания стремится минимизировать его долю в общей сумме привлекаемых на сделку денежных средств. Эта позиция может быть объяснена известной в корпоративных финансах теорией «неофициальной иерархии» структуры капитала, согласно которой у компании существует порядок предпочтения по отношению к источникам финансирования. С точки зрения этой теории, внутренние источники, такие как нераспределенная прибыль, внутренний операционный денежный поток либо денежный поток от продажи активов, всегда являются более предпочтительными, поскольку не несут транзакционных и временных издержек. Внешние источниками идут следующими в «неофициальной иерархии» и привлекаются на финансирование проектов с положительной чистой приведенной стоимостью, когда недостаточно внутренних источников. В первую очередь компания используется заемное финансирование как наиболее «безопасное» с точки зрения инвесторов, затем компании прибегают к выпуску конвертированного долга и гибридных финансовых инструментов, и только потом – к дополнительной эмиссии акций [3].

Наиболее распространенным способом финансирования сделок, как в российской, так и в мировой практике остается заемное финансирование. При этом если в западной практике основной акцент делается на выкупы «с леввериджем» (leveraged buyouts, LBO), т.е. на превращении публичных компаний в частные с использованием заемных средств, то в российской практике это, как правило, сделки по приобретению частных компаний на заемные средства. Мотивацией является финансирование максимально возможной доли затрат на приобретение за счет заимствований под активы и будущие денежные потоки приобретаемой компании. В результате агрессивного структурирования покупателю в некоторых случаях удается доводить долю собственных средств в цене поглощения до 5 % [7]. Однако

это с трудом применимо в российской практике, поскольку оценка приобретаемой компании финансовым институтом основывается, в лучшем случае, на нейтральном сценарии развития бизнеса и не учитывает различные прибыли к цене. В результате для успешного структурирования обычно требуется как минимум 30-40 % собственного капитала покупателя [5]. Следует обратить внимание, что в настоящий момент немногие банки на российском рынке имеют навыки и опыт организации LBO. Основными сдерживающими факторами остаются непрозрачность ведения российского бизнеса и низкие показатели рентабельности за счет мероприятий по минимизации налога на прибыль. В результате этого банку, который финансирует сделку, очень сложно ее оценить, а также выяснить, насколько приобретаемая компания будет способна обслуживать долги.

Дополнительно следует упомянуть и облигационные займы, которые технически не могут быть использованы для осуществления LBO, поскольку покупатели облигаций не могут заранее оценить приобретаемую компанию в силу отсутствия опыта и доступа к конфиденциальной информации по сделке, а также в силу того, что они не готовы брать на себя транзакционные риски. Тем не менее, в российской практике широко распространена практика финансирования слияний и поглощений за счет облигаций, если покупатель эмитирует облигации под денежные потоки своего собственного бизнеса. Примером этого может служить опыт таких компаний, как «МобильныеТелеСистемы» и «ВымпелКом». После эмиссии привлеченные средства становятся собственными средствами покупателя, которые он, наряду с кредитами банка, может направлять на приобретения. Также распространенным является механизм рефинансирования облигационными займами бридж - кредитов, привлеченных на сделки слияния и поглощения после их закрытия [5].

Финансовые инструменты различаются по показателям старшинства требований против активов и денежных потоков объединенной компании, сроков погашения, рискованности и процентной ставки. Самым распространенным способом финансирования в российской практике является обеспеченный банковский долг. Который представляет собой кредитную линию либо синдицированный кредит и является относительно дешевым и доступным инструментом, но требующим значительного количества залогов, соответствия финансовым ограничениям и наличия положительного денежного потока приобретаемого актива.

Следующий способ финансирования - мезонинный долг, представляющий собой гибридное субординированное финансирование, используемое как промежуточное между банковским и акционерным. Это достаточно дорогой долг второго ранга с плавающей либо фиксированной процентной ставкой и опционом, либо варрантом на акции, что позволяет инвесторам получить дополнительную доходность за счет роста акционерной стоимости объединенной компании. Преимуществом этого

инструмента для покупателя является то, что привлечение мезонинного долга позволяет облегчить нагрузку по обслуживанию в первые несколько лет после приобретения компании, улучшить финансовые показатели и снизить отрицательный денежный поток в краткосрочной перспективе. Однако существует дополнительный источник риска, связанный с недооценкой стоимости объединенной компании.

Бридж-финансирование представляет собой краткосрочное банковское финансирование, замещающее по истечению срока облигациями, акционерным капиталом, среднесрочным либо долгосрочным синдицированным, либо простым банковским финансированием. В качестве примера можно привести бридж-финансирование на сумму 13,08 млрд. долл., привлеченное ОАО «Газпром» на покупку 72,66 % акций компании «Сибнефть» и замещенное впоследствии синдицированным необеспеченным кредитом [1]. Еще одним примером может служить приобретение в 2008 г. компанией «Северсталь» сталелитейного концерна Esmark с использованием бридж кредита на 900 млн. долл. [8]. Кредит предполагалось рефинансировать через выпуск облигаций. Преимущество бридж - финансирования заключается в возможности вывести компанию на публичные рынки долгового капитала, тем самым снизив стоимость и увеличив сроки финансирования в перспективе.

Следует отметить, что покупатель в сделке предпочитает предложению с оплатой денежными средствами предложение по обмену акциями по множеству причин. Предложение с оплатой наличными является более определенным, и его ценность не зависит от показателей приобретаемого бизнеса после закрытия сделки, что тем самым элиминирует проблему асимметричной информации для собственников продаваемой компании, но не для покупателя. Согласно исследованиям Michael Fishman, предложение с оплатой наличными делается покупателями, которые уверены в высокой оценке стоимости приобретаемой ими компании и достижении высокой доходности за счет реализации синергетического эффекта. Однако покупатели, у которых отсутствует подобная уверенность, не могут позволить себе полной оплаты наличными деньгами и выбирают частичную оплату собственными акциями в обмен на акции приобретаемой компании [10].

Проведенный нами анализ позволяет заключить, что в период подъема фондового рынка обычно наблюдается изменение предпочтений инвесторов в направлении использования в качестве источника финансирования полностью или частично собственных акций покупателя. В число основных причин входят сложность при привлечении достаточного объема заемных средств, а также возможность перераспределения рисков, связанных с реализацией синергетического эффекта после закрытия сделки, на продавца. В случае недостижения компанией операционных и финансовых

показателей, ставших основой при формировании предложения, продавец получает более низкую доходность.

Далее нами перечислены возможные условия, на основании которых может быть привлечено финансирование в сделках по слиянию и поглощению, влияние этих условий на привлекательность потенциальной сделки и на оценку рисков для покупателя:

- Опцион на рост стоимости компании представляет собой один из способов повышения инвестиционных характеристик кредитного продукта. Подобное участие в росте стоимости компании может принимать различные формы, такие как эмиссия конвертируемых облигаций, выпуск опциона на покупку акций компании при IPO по цене со значительным дисконтом, выпуск конвертируемой доли в акционерном капитале компании с определением денежного исполнения, исходя из предопределенного коэффициента, например, 70 % от стоимости доли, определяемой в соответствии с отчетом независимого оценщика либо котировками компании на фондовой бирже;
- Варранты на рост стоимости акционерного капитала компании, как с верхней, так и с нижней гарантированной пороговой величиной доходности для инвестора;
- График погашения, который может быть ежемесячный, поквартальный, годовой либо может предполагать погашение всего объема в конце срока, причем, чем позже осуществляется погашение, тем ниже его приведенная стоимость и выше стоимость акционерного капитала объединенной компании;
- В случае досрочного погашения заемщик обычно выплачивает штрафные санкции в размере нескольких процентов от суммы к досрочному погашению либо приведенную стоимость недополученных в результате досрочного погашения финансовым институтом процентных платежей;
- Принудительное досрочное погашение, наступающее в случае изменения состава акционеров, IPO, нарушения финансовых ограничений по кредитному соглашению, реструктуризации, негативного аудиторского заключения, дефолта и т.д.
- График погашения процентов может предполагать капитализацию процентов с выплатой в период, когда это будет в наименьшей мере влиять на финансовое состояние объединенной компании, а также привязку процентных выплат к плавающей ставке, такой как LIBOR. Существует также так называемый Pain-In-Kind Interest – процент, который начисляется, но не выплачивается, а остается на балансе в составе краткосрочного долга группы;
- Комиссия за организацию привлечения финансирования, перечисляемая финансовому институту-организатору после подписания кредитного соглашения;

- Комиссия за пролонгацию, размер которой зависит от выполнения заявленных компанией операционных и финансовых показателей и срока пролонгации;
- Поощрительная комиссия, составляющая обычно порядка 1% от суммы размещения и выплачиваемая за успешно организованное привлечение средств;
- Резервный процентный счет, позволяющий снизить риски финансового инструмента, связанные с обслуживанием компанией долга и предполагающей предварительный перевод части будущих процентных платежей компании на отдельный счет, которым она не сможет воспользоваться;
- Гарантированная кредитная линия, представляющая собой обязательства финансового института частично приобрести ценные бумаги компании в случае низкого спроса со стороны инвесторов.

Перечисленные условия финансирования отдельно либо в виде различного рода комбинаций, как правило, предлагаются заемщику инвестиционными банками. Если говорить про стандартные условия, предлагаемые коммерческими банками, то в них обычно отсутствует компонент, относящийся к акционерному капиталу компании, и делается акцент на имеющуюся залоговую массу, залоговый коэффициент и показатели будущего свободного денежного потока, необходимого для обслуживания процентных платежей совместного бизнеса. Стоит отметить, что в западной финансовой практике банки предпочитают устанавливать для заемщика целый ряд относительных финансовых ограничений, таких как коэффициент текущей ликвидности, отношение фиксированных расходов к чистой прибыли, коэффициент покрытия процента, которые позволяют проводить сравнительный анализ заемщиков и эффективно отслеживать их способность обслуживать долг. Однако в российской практике больше внимания уделяется абсолютным финансовым показателям, таким как выручка, обороты по счетам, собственный капитал, капитальные расходы, совокупный размер долговых обязательств и источники обслуживания долга группы. Определение эффективной стоимости финансового инструмента с точки зрения, как финансового института, так и инвестора следует проводить на основе графика начисления и погашения процентов, графика погашения основной суммы задолженности и единоразовых выплат, таких как, комиссия за предоставление кредита и стоимость опционов, предоставляемых кредитору либо инвестору, если речь идет о публичном долгом инструменте. Следует отметить, что при расчете стоимости опциона компании, а конкретнее, его денежного исполнения необходимо опираться минимум на несколько сценариев развития: негативный, нейтральный и позитивный. Обычно банк предпочитает делать предложение о финансировании, исходя из первого сценария развития компании, в то время как сама компания оценивает себя на основе последнего.

Соответственно, чтобы количественно оценить риски, связанные с оценкой опциона на стоимость компании на момент выхода из финансового инструмента, необходимо провести анализ чувствительности эффективной стоимости выбранного финансового инструмента к основным предположениям финансовой модели покупателя и приобретаемой компании и процентному выражению величины пакета акций, на которые предоставляется опцион.

Процесс организации финансирования с момента выбора финансового института - организатора занимает порядка 8-9 недель и включает в себя три последовательных этапа: подготовку, маркетинг и закрытие сделки.

Подготовка предполагает первым шагом согласование индикативных условий финансирования, условий, которые носят предварительный характер и не предполагают обязательств сторон по отношению друг к другу по совершению сделки. В случае достижения договоренностей по индикативным условиям между финансовым институтом и компанией подписывается мандатное соглашение, которое фиксирует условия, сроки кредитования и показатели финансовых ограничений. Последние подтверждаются и подлежат окончательному согласованию по результатам проведения сессии *due diligence* с менеджментом компании. Следующим шагом становится подготовка финансовым институтом, организующим привлечение финансирования, списка потенциальных инвесторов и информационных материалов. Параллельно проводятся тендер на роль юристов в сделке и подготовка предварительного пакета кредитной документации.

Процесс осуществления маркетинга публичного финансового продукта включает в себя такие шаги как проведение переговоров с инвесторами в рамках процесса маркетинга, подготовка ответов на вопросы инвесторов, презентацию менеджмента наиболее вероятным инвесторам, получение индикации интереса, внесение необходимых изменений в основные условия финансирования, сбор книги заявок и одобрение условий, согласованных с инвесторами, компанией.

Описанные финансовые инструменты могут быть использованы на практике при выборе оптимальной структуры финансирования сделок слияний и поглощений и проведении сравнительной оценки предложений банков. Основным показателем при оценке успешности переговоров является ожидаемая стоимость кредитования и соответствующее влияние на стоимость компании приобретения с учетом синергетического эффекта. При этом при выборе способа финансирования необходимо учитывать множество моментов, таких как налоговые платежи, размытие прибыли на акцию компании в сочетании с вопросами корпоративного контроля и роста уровня кредитного риска.

Использованные источники:

1. Бирман Г. Капиталовложения. Экономический анализ инвестиционных проектов.-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2004.- 342 с.
2. Борисов Ю. Б. Рейдерство. Узаконенный разбой.-СПб.: Питер, 2007. – 268 с.
3. Веревкин Л.П. Слияние и поглощение компаний: стратегия бизнеса // . Энергия: экономика, техника, экология. – 2013. – 2013. -№ 2. – С. 68-75
4. Газпром до конца мая погасит бридж-финансирование по кредиту в 13,08 млрд долл., привлеченному для покупки «Сибнефти» //Финнам.ru URL: <http://www.finam.ru/investments/newsma0000104B1F/default.asp>
5. Колмаков А.В. Трансграничные слияния и поглощения в мировой никелевой промышленности // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. - № 4. – С. 102-110
6. Луцкина В.И. Искусство быть вместе: сопровождение слияния компаний // Справочник по управлению персоналом. -2012. - № 9. –С. 48-55
7. Платонов В.М. Слияние с поглощением // Итоги.- 2012.- № 27. – С. 14-11
8. Объем российского рынка M&A за прошлый год составил 67 млрд долл. // M&A OnLine. Слияния и поглощения. URL:<http://www.maonline.ru/mna/15396-obem-rossijskogo-rinka-ma-za-proshlij-god-sostavil-67-milliardov.html>
9. Рыжков К. Реализация механизма LBO// Слияния и поглощения. URL:<http://www.ma-journal.ru/articles/689/>
10. Рынок M&A наполнен наличностью // M&A OnLine. Слияния и поглощения. URL:<http://www.maonline.ru/mna/16577-rynok-ma-napolnen-nalichnostyu.html>
11. Стэнли Фостер Рид, Алесандр Рид Лажу Искусство слияний и поглощений/ пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс. 2004. 958 с.
12. «Северсталь» привлекает кредит в 900 млн долл. для продолжения борьбы за Esmark // Rosinvest.Com URL: <http://www.rosinvest.com/news/411866/>

Левин А.В.

*студент, 3 курс, экономика и право
квалификация «Магистр»*

*Мудревский А.Ю., кандидат экономических наук
декан
доцент*

*Академия МУБиНТ
Россия, г. Ярославль*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПЕЦИФИКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ СДЕЛКИ

Ключевые слова: слияния и поглощения, оценка стоимости сделок, интеграция компаний.

Несмотря на то, что слияния и поглощения являются объектами пристального внимания и многочисленных исследований, существуют неразработанные аспекты данного вопроса. В том числе в части оценки стоимости сделок M&A в России в результате наличия явной специфики данного рынка.

Keywords: mergers and acquisitions, valuation of transactions, the integration of companies.

Despite the fact that mergers and acquisitions are the objects of attention and numerous studies, there are undeveloped aspects of the issue. Including the valuation of M & A deals in Russia as a result of the presence of an explicit specifics of this market.

В настоящее время слияния и поглощения (Mergers and Acquisitions, M&A) являются неотъемлемой частью стратегий ряда компаний по следующим направлениям:

- Расширение своей деятельности;
- Усиление своего влияния на рынке.

В каждой стране есть свои специфические особенности осуществления сделок слияний и поглощений. На данные процессы оказывает влияние ряд факторов:

- Развитость экономики;
- Законодательство;
- Развитость финансовых рынков и др.

Также, российский рынок M&A характеризуется закрытостью информации. Далеко не все сделки осуществляются публично. При этом в СМИ поступают сведения, которые лишь отчасти раскрывают суть транзакции. Данный фактор приводит к тому, что участники рынка часто не знают имени инвестора, способа оплаты, сумму сделки или приобретаемую долю акций компании - цели.

Говоря о неразвитости финансового рынка России, следует заострить внимание на разработке и внедрении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р (далее Стратегия) [10]. При этом для устранения существующих недостатков рынка поставлена цель – сформировать конкурентоспособный самостоятельный финансовый центр.

До 2020 г. необходимо решить следующие задачи развития финансового рынка:

- Повышение емкости и прозрачности финансового рынка;
- Обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры;
- Формирование благоприятного налогового климата для его участников.
- Совершенствование правового регулирования на финансовом рынке.

Решение задач настоящей Стратегии позволит:

- Создать надежную базу долгосрочного роста российского финансового рынка;
- Сформировать на его основе конкурентоспособный самостоятельный финансовый центр.

В результате финансовый рынок будет способен к 2020 г. достичь целевых показателей, которые приведены в рамках данной Стратегии.

Таким образом, неразвитость финансового рынка России влияет на рынок слияний и поглощений, определяя его специфику. Меры, направленные на устранение существующих проблем и недостатков рынка, предпринимаются. Доказательство тому, - разработка и утверждение Стратегии развития финансового рынка РФ на период до 2020 года.

Очередной характерной чертой российского рынка M&A является способ оплаты сделки M&A. В России в подавляюще большинстве случаев оплата производится денежными средствами, тогда как для более развитых рынков M&A характерны другие способы оплаты:

- Акциями;
- Облигациями;
- Гибридными ценными бумагами;
- Производными ценными бумагами;
- Комбинированные способы оплаты.

Примечательно, что по способу оплаты сделки при помощи заемных средств лидирует Азиатский регион, тогда как в России данный способ практически не применяется.

Имеется своя специфика и с точки зрения источников денежных средств. В России наиболее часто применяются средства аффилированных и оффшорных компаний. Другими источниками дохода могут являться:

- Эмиссионный доход;
- Кредиты.

Следует также отметить тенденцию увеличения количества механизмов для получения необходимых денежных средств. Среди них:

- Выпуск облигаций;
- Размещение акций на бирже;
- Получение синдицированных банковских кредитов.

В развитых странах данные механизмы используются в гораздо большей мере. Рассмотренные особенности российского рынка вызывают значительные трудности при подборе аналогов при сравнительном подходе. К примеру, ряд слияний и поглощений, оплаченных акциями в развитых странах, не может рассматриваться в качестве объектов для сравнения с российскими сделками в принципе.

Нельзя не отметить и тот факт, что российским компаниям свойственна «сверхконцентрация» собственности – крупнейшие акционеры

стараятся обеспечить себе пакет акций как минимум в 75 %[4]. Данный вывод был получен на основании изучения Free float (так называемая часть акций, которая свободно обращается на фондовом рынке, не принадлежит акционерам, обладающим более 5 % компании). Чем меньше данный показатель, тем менее ликвидными являются акции компании. Так как большая часть собственников ценных бумаг является долгосрочными держателями, компания становится формально публичной, но неторгуемой.

Таким образом, была проведена выборка по 1000 крупнейших компаний в США, Китае, Великобритании и России. Критерием стала величина стоимости компании (Enterprise Value). Был получен вывод о том, что данный свободный поток акций (в процентах) значительно выше в США – 90,1 %. И несколько выше в Великобритании – 72,9 % и Китае – 53,3 %. Однако для России данный показатель является самым низким среди анализируемых стран – 42,7 %.

Наличие сверхконцентрации собственности накладывает свой отпечаток на ликвидность ценных бумаг на рынке. Акции, которые хранятся в руках крупных акционеров, либо неликвидны, либо их ликвидность находится на очень низком уровне. Чем менее ликвидны данные ценные бумаги, тем меньше их стоимость. Она же является тождественным отражением капитализации компании [9].

Таким образом, при оценке стоимости компании с учетом российской специфики можно применять больший дисконт ввиду неликвидности ценных бумаг в случае использования метода дисконтированных денежных потоков. В рамках оценки сделок сравнительным подходом данная черта российского рынка, как и другие, находит свое отражение в формировании стоимости слияний и поглощений, которые впоследствии используются в качестве аналогов.

Еще одной чертой российского рынка M&A является слабая проработанность юридического оформления сделок. Отсутствие должного правового обеспечения и сопровождения сделок M&A часто отрицательно влияет на их проведение [7].

В отличие от российского рынка в развитых государствах при сделках M&A гарантии продавца формулируются и включаются в договор буквально, являясь условиями договора. В случае их нарушения продавцом покупатель может в судебном порядке потребовать применения санкций.

Нельзя не отметить такую особенность российского рынка M&A, как распространение «враждебных захватов». Это приобретение контроля над активами путем использования в разные периоды времени давления: силового, политического, судебного. Основной причиной этого являются пробелы в корпоративном законодательстве, из-за которых и используются мошеннические схемы с подделкой документов, подкупов судей и т.д.

Как правило, выделяются три варианта враждебных «захватов»:

- Незаконные методы;

- Манипулятивные методы;
- Законные методы, но с нарушением «духа закона».

Данный вывод был сформулирован на основании изучения теории и прошедших сделок «враждебного характера» в России, а также с помощью опроса мнений консультантов по оценке стоимости бизнеса оценочных компаний.

Рассмотрим российский рынок слияний и поглощений более подробно. Особое внимание уделим следующим факторам:

- Специфика по видам деятельности и национальная принадлежность сделок M&A;
- Крупнейшие сделки;
- Виды и направления процессов M&A.
- В США в 2010 г. преобладали слияния и поглощения в нефтедобывающей отрасли, медицине, биомедицине и торговле;
- В Китае по стоимостному объему лидировала нефтегазовая отрасль, за ней шли банковский сектор и недвижимость.

Хотелось бы отметить и тот факт, что по стоимостному объему на российском рынке M&A, в отличие от зарубежных рынков, присутствуют в большей мере сырьевые отрасли. В западных странах наибольшие доли в стоимостном объеме имеют:

- Медицина;
- Банковский сектор;
- Брокеридж;
- Инвестиционный и управленческий консалтинг.

В связи с этим последние годы не являются типичными для российской экономики сделок. Основные усилия инициаторов слияний и поглощений в России были направлены на приобретение так называемых «сырьевых активов» (шахты, рудники, недра и т.д.). Участие российских компаний пищевой и телекоммуникационных сфер в M&A считается редким исключением.

Говоря о видах и направлениях процессов M&A, следует отметить, что для России характерны виды сделок с полным приобретением права корпоративного контроля (100 % акций компании). По направлению российских сделок M&A преобладает горизонтальная интеграция.

Таким образом, можно сделать определенные выводы относительно специфики внутрироссийских, экспортных (хотя инициаторами совершения сделки по слияниям и поглощениям предприятий, находящихся за рубежом, выступают компании Российской Федерации) и импортных (когда инициаторами совершения сделки на территории Российской Федерации являются зарубежные компании) сделок M&A и сформулировать общий вывод по российскому рынку M&A.

Анализ и оценка российских сделок M&A дают основание говорить о специфических особенностях рынка слияний и поглощений:

- Распространение враждебных «захватов»;
- Низкая развитость финансового рынка;
- «сверхконцентрация» собственности – крупнейшие акционеры стараются обеспечить себе пакет акций как минимум в 75 %;
- Размер российского рынка M&A существенно меньше рынков M&A развитых стран;
- Низкая прозрачность рынка, деятельности компаний;
- Неразвитость институтов профессиональных консультантов на этом рынке, роль которых за рубежом преимущественно выполняют инвестиционные банки;
- Способ оплаты сделки M&A в подавляющем большинстве случаев осуществляется денежными средствами, тогда как для более развитых рынков M&A характерны и другие способы оплаты;
- Источники денежных средств – средства аффилированных и оффшорных компаний;
- Абсолютное большинство сделок российского рынка M&A приходится на долю внутренних сделок – 61 %;
- Среди направлений процессов M&A преобладает горизонтальная интеграция и сделки с полным приобретением пакетов акций;
- Слабая проработанность юридического оформления сделок, отсутствие должного правового обеспечения и сопровождения сделок M&A часто отрицательно влияют на решение об их проведении.

Исследование рынка слияний и поглощений позволило выявить ряд особенностей, которые накладывают свой отпечаток на формирование стоимости сделок M&A в РФ. Выявленная специфика внутрироссийских и экспортно-импортных сделок M&A должна быть уточнена при оценке стоимости компании - цели количественными методами. Так как чаще всего стоимость компании - цели оценивается доходным и сравнительным подходами, то выведенная специфика должна быть применена именно к ним.

Ввиду того, что метод дисконтированных денежных потоков, разработан достаточно давно и детально проработан, страновая специфика уже отражается в ставке дисконтирования и бескризисной ставке доходности. В сравнительном же подходе найти аналог российской компании - цели из числа компаний (сделок) по всему миру часто не представляется возможным из-за уникальности производства.

В оценочной деятельности в случае отсутствия аналогов к подходу применяется поправочный коэффициент значимости (или ее отсутствия), в результате чего оценка может, проводится всего одним методом. На базе выявленной специфики российского рынка M&A появляется возможность

выведения корректирующих коэффициентов стоимости к их зарубежным аналогам.

Использованные источники:

1. Белашев В. Оценка за слияние. Инструмент для быстрой перспективной оценки финансовой целесообразности проведения сделки M&A // Финансист. 2008. № 11
2. Бельшева И., Козлов Н. Оценка бизнеса для целей M&A. Инфраструктура рынка оценки в России // Слияния и поглощения. 2008. № 1
3. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых компаний. М.: Альпина Бизнес Букс. 2008
5. Каспарова И. Финансирование слияний и поглощений. Особенности российского рынка // Проблемы переходной экономики. 2007. № 5
6. Лажу А. Искусство интеграции слияний и поглощений: руководство по слиянию ресурсов, процессов и обязательств. Макгроу-Хилл. 2008
7. Солотников А. Слияния и поглощения. Российский опыт. М.: Вершина. 2009
8. Рид С. Искусство слияний и поглощений. М.: Альпина Бизнес Букс. 2006
9. Сваровский Ф. Съесть и не подавиться. Популярные способы поглощений предприятий // Ведомости. 2010. № 176
10. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.12.2008 № 2043-р
11. Эванс Ф., Бишоп Д. Оценка M&A: создание стоимости в частных компаниях. М.: Альпина Баблишерз. 2009.

*Леонтьева М.М., к.э.н,
доцент*

*ФГАОУ ВПО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет»
Россия г. Екатеринбург*

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время проблема обоснования цен на образовательные услуги является одной из важнейших для Вузов Российской Федерации. Это подтверждают появившиеся в последнее время работы экономистов, посвященные исследованию методических подходов к ценообразованию в сфере платных образовательных услуг. При этом актуальность данной проблемы с каждым годом продолжает возрастать, поскольку конкурентная среда в высшей школе становится все более сложной. Причем обострение конкуренции происходит на фоне неблагоприятной демографической ситуации и изменений в системе российского высшего образования,

направленных на уменьшение финансирования высшей школы. В этих сложных условиях Вузы стремятся не только сохранить долю рынка, но продолжить свое развитие, для чего необходимо увеличить как эффективность расходов, так и поступление доходов. Соответственно, необходимо совершенствование методики ценообразования [2].

Ценообразование, ценовая политика, определение цены – важные элементы рыночной деятельности предприятия. Для предприятия, фирмы важно не только произвести, но и сбыть товар – продукцию, работы, услуги (в дальнейшем – ПРУ) с выгодой для себя, возместить все расходы и получить прибыль.

Изучение цен и самого механизма ценообразования важны и интересны не только с теоретической, но и с практической точек зрения как для крупных, средних, малых фирм любых форм собственности, так и для физических лиц, которые даже в течении одного дня неоднократно сталкиваются с ценами.

Цена – это нерв экономики, и с ней надо обращаться осторожно. Цена обычно является наиболее контролируемым элементом в маркетинге предприятия. Определить оптимальную цену очень сложно, так как при этом необходимо учитывать значительное количество факторов.

Маркетинговый подход в ценообразовании предусматривает цепочку: цена спроса – цена продажи – желаемая прибыль – издержки.

Цена является важнейшим рыночным индикатором пропорциональности развития спроса и предложения и служит исходным моментом в планировании всей финансовой деятельности предприятия. Установленные цены – ключ к настоящей и будущей рентабельности предприятия. Роль цены постоянно возрастает.

Сокращая бюджетное финансирование Минобразование разрешило переход Вузов на так называемое многоканальное финансирование (бюджетное и коммерческое), т.е. разрешалась ситуация, когда нехватка бюджетных ассигнований (которые зачастую не учитывали ситуацию с инфляцией) компенсировалась набором студентов на коммерческой основе, по так называемым договорным ценам. В этом случае в основе установления цены на образовательные услуги лежал ее нижний предел, который определялся суммой всех экономических обоснований затрат Вуза на данный вид образовательных услуг т.е.:

$$C_{nn} = \sum_{i=1}^n Z_{yi}$$

где C_{nn} - нижний предел цены

Z_{yi} - затраты на образовательную услугу по j-й статье;

n - общее число статей затрат.

Договорная цена определяется по формуле:

$$C_{\partial} = C_{ин} + П$$

где C_{∂} - договорная цена

П - прибыль

Прибыль, включаемая в цену, может определяться исходя из следующих соображений. В результате оказания образовательных услуг пользователю им может быть получен экономический эффект за счет новых знаний, повышения квалификации, профессиональной переподготовки.

В этом случае договорная цена на образовательные услуги может определяться по следующей формуле:

$$C_{\partial} = C_{ин} + \beta \mathcal{E}_m$$

где $\mathcal{E}_m$ - совокупный экономический эффект образовательной услуги, получаемый пользователем за нормативный срок Т (например за один год)

β - коэффициент вознаграждения образовательному учреждению

Индивидуальная договорная цена, по которой образовательная услуга реализуется, каждому потребителю соответственно будет:

$$C_{инд} = \frac{I}{N} C_{\partial}$$

где C_{∂} - суммарная договорная цена, рассчитанная по формуле

N – число потребителей образовательной услуги (число слушателей ФПК, учащихся, студентов и т.д.)

Нельзя обоснованно рассчитать цену не изучив спрос на образовательные услуги. Как правило, в условиях жесткой конкуренции на образовательные услуги чем выше цена, тем ниже спрос. При прочих равных условиях потребитель с ограниченным бюджетом откажется от потребления услуг с высокой ценой, если ему будет предложен выбор альтернативных услуг такого же качества, но по более низкой цене. Часто российский потребитель не обоснованно задумывается о качестве услуг. Однако это соотношение будет другим если речь идет о реализации престижных образовательных услуг. Потребители престижных образовательных услуг считают, что высокая цена обусловлена улучшением качества услуг.

Основным инструментом исследования и установления цены на образовательные услуги является анализ зависимостей (кривых) спроса и предложения (табл. 1). Кривая спроса определяется зависимостью спроса на услугу от цены реализации. Соответственно кривая предложения показывает зависимость цены на услугу от предложения ее на рынке. В точке пересечения этих кривых наступает равновесие, т.е. удовлетворяет и учебное заведение, и гражданина. Равновесная цена вполне успешно служит для регулирования образовательного процесса.

Таблица 1 - Ценовая стратегия при различных значениях эластичности

Эластичность	Характеристика	Стратегия производителя	Поведение потребителя	
			при снижении цены	при возрастании цены
ЭС > 1	Эластичный спрос	Целесообразно снижение цены для повышения выручки. Рост цены вызовет снижение выручки	Значительно увеличивается объем покупок	Значительно снижается объем потребления
ЭС = 1	Единичная эластичность	Изменение цены влияет на объем сбыта. Рост цены снижает сбыт. Выручка не изменяется	Спрос растет теми же темпами, какими снижается цена	Спрос падает теми же темпами, какими растет цена
ЭС < 1	Неэластичный спрос	Снижение цены уменьшает выручку. Цену следует повышать, при этом растет выручка	Темп роста спроса меньше темпа снижения цены	Темп снижения спроса меньше темпов роста цены

Эластичность спроса (предложения) (ЭС) называется степень изменения объема спроса (предложения) в зависимости от цены. Эластичность определяется выражением:

$$ЭС = [(K1 - K2) / (K1 + K2)] / [(Ц1 - Ц2) / (Ц1 + Ц2)]$$

где K1 и Ц1 – величины спроса (предложений) и соответствующей цены (в случае 1) K2 и Ц2 – величина спроса (предложения) и соответствующей цены (в случае 2).

Основные факторы, влияющие на уровень эластичности спроса [1]:

- наличие аналогичной образовательной услуги на рынке определяет рост эластичности. Повышение цены на образовательную услугу учебным заведением ведет к падению спроса на нее, поскольку есть возможность приобретать другую аналогичную услугу;
- эластичность спроса падает с ростом денежных доходов;
- высокое качество образовательное услуги определяет рост эластичности.

Методы установления цены образовательных услуг (ОУ) должны обеспечить их реализацию и достижение определенных целевых установок образовательного учреждения (табл.2).

В условиях рынка продавец и покупатель образовательной услуги имеют разные интересы (один хочет купить подешевле, другой продать

подороже). Каждый из них рассчитывает для себя предел цены, которая кажется ему справедливой.

Таблица 2 - Классификация методов определения цены на услуги

Метод	Структура цены	Преимущества метода	Недостатки метода
Затратный	Цена = Себестоимость + Прибыль, где прибыль рассчитана умножением себестоимости на определенную норму рентабельности	Простота расчета для производителя	1. Не учитывает конъюнктуру рынка 2. Не учитывает потребительские свойства услуг
Агрегатный метод ценообразования	Цена = Сумма цен элементов затрат по статьям калькуляции	Простота расчета для производителя на основе данных предыдущего года	1. Нет учета конъюнктуры рынка 2. Ошибка в определении цены элемента приводят к ошибкам в определении цены
Параметрический метод	Цена = Цена базовой услуги, умноженная на экспертную оценку. Цена = Экспертная балльная оценка, умноженная на цену балла по базовой услуге	Учет потребительских качеств услуг и конъюнктуры рынка образования	1. Сложность расчета коэффициента (инфляция, качество, конъюнктура рынка и др.) 2. Отсутствие оценки издержек и планируемой прибыли 3. Зависимость от выбора экспертов и базовых услуг
Ценообразование на основе текущих цен	Цена в диапазоне имеющихся цен на аналогичные услуги. Нижний предел цены определяется издержками образовательного учреждения, верхний спросом на услуги	В основе – конъюнктура рынка и использование механизма «гибкой цены»	1. Необоснованность конкретной цены расчетами 2. Возможность попадания в зону убыточной цены ниже себестоимости
Метод на основе спроса	Устанавливается верхний предел цены, которая должна включать издержки производства, расходы на сбыт и прибыль	Устанавливается верхний предел издержек производства, до которого может снижаться рыночная цена	1. Возможность некорректной оценки спроса 2. Сложность продажи стабильной услуги в разных регионах (районах)
Конкурентный метод	Цена определяется на уровне цен конкурентов с учетом приверженности потребителей, имиджа услуг и др.	Гибкость метода и стратегия «конъюнктурной цены»	1. Повышенный риск при внедрении новых образовательных услуг 2. В конечном итоге приводит к минимизации прибыли и демпингу
Метод	Цена устанавливается как	Учитывает	1. Не учитывает

маржинальн ых издержек	сумма переменных затрат на единицу продукции, прочих затрат и прибыли	постоянные и переменные затраты ОУ	конъюктуру рынка 2. В конечном итоге ведет к затратной цене услуги

Конечно, покупатель (абитуриент, посредник, организация) обычно конкретных расчетов не делает, но логику его действий можно представить как расчет верхнего предела цены (Π_6):

$$\Pi_6 = Y * (T_c - T_q) - \Pi_o * T_q$$

где Y – выигрыш от полученных знаний

T_c - период старения знаний

T_q - длительность обучения

Π_o - потери из – за отвлечения на учебу.

Продавец (учебное заведение) рассматривает для себя нижний предел цены (Π_n), ниже которого заниматься образовательной деятельностью имеет не смысла:

$$\Pi_n = (1 + K) * (am + bn + F) * T_q$$

где K – максимально допустимый уровень рентабельность

a - средняя ставка заработной платы преподавателей

m - численность преподавателей

b – средняя ставка заработной платы вспомогательного персонала

n – численность вспомогательного персонала

F – условно-постоянные затраты

T_q - длительность обучения

Соглашение о цене, приемлемой для обеих сторон, возможно в пределах между Π_n и Π_6 .

Конечно, же, это лишь первичная ориентировочная цена, которая уточняется в зависимости от спроса на данную специальность, результативности подготовки, интенсивности и фундаментальности подготовки, времени обучения, индивидуализации обучения и т.д.

В расчетно-аналитическом методе устанавливается расчетная цена предложения общеобразовательных услуг, которая затем корректируется на основе аналитических данных под рыночный спрос.

Главными составляющими этого метода являются:

- деление издержек на постоянные и переменные;
- нахождение нижнего предела издержек, обеспечивающего «выживание» вуза при n -м количестве студентов;
- сопоставление необходимых затрат с бюджетным финансированием, определение «недостающих» средств и источников их покрытия;
- расчет дополнительного количества студентов, прием которых в вуз на коммерческой основе обеспечит покрытие издержек подготовки всех студентов при минимальной плате за обучение;

- определение цены обучения студентов, принятых на коммерческой основе, с ориентацией на спрос.

Валовая маржа (B_m) = Бюджетные ассигнования ($З_б$) – фонд оплаты ($\Phi_{оп}$)

Описание механизма ценообразования образовательных услуг в случае сокращения бюджетных ассигнований против расчетных нормативов издержек и плановой численности студентов удобнее производить в терминах системы *CVP* – анализ (затраты, объем, прибыль). Далее используются принципы его применения. Если бюджетные ассигнования полностью обеспечивают получение образовательных услуг числом студентов, то вузу нет необходимости принимать дополнительных студентов, и удельные постоянные расходы, приходящиеся на одного человека, составят

$$\Delta C_1 = C : n_i$$

При сокращении бюджетных ассигнований (на графике линия B_m), а это всегда производится за счет условно-постоянных расходов, вузу придется принять дополнительное число студентов ($n_i^1 - n_i$) на коммерческой основе. Минимум такой платы для поддержания финансового равновесия равен удельным издержкам вуза в целом.

Набор дополнительного количества студентов на коммерческой основе включает рычаги рыночных отношений, т.е. конкуренцию вузов, конъюктуру специальностей, стоимость обучения и т.д.

Плата за обучение в этом случае может быть повышена до уровня рыночного спроса, а сам этот уровень (цена спроса) устанавливается через механизм маркетинга. Плата за образовательные услуги, осуществленная дополнительным количеством студентов по цене спроса, помимо компенсации сумм бюджетного сокращения может давать дополнительно и прибыль. Размеры прибыли определяются ценой спроса в системе маркетинга образовательных услуг. Здесь уместны аналогии стратегии маркетингового ценообразования в промышленности с рынком образовательных услуг.

1. Виды цен на новую образовательную продукцию

1.1 «Снятие сливок» (мы используем рыночную терминологию как наиболее содержательную при максимальной лаконичности), т.е. установление с самого начала высокой цены на новые услуги в расчете на потребителей, готовых заплатить за услуги такую цену.

«Снятие сливок» можно использовать:

- при выходе на рынок образовательных услуг, не имеющих близких аналогов;
- когда идет речь о формировании нового рынка;

- при работе такой сегмент рынка, когда спрос не зависит от динамики цен.

При «снятии сливок» сущность политики образовательного учреждения – максимизировать краткосрочную прибыль до тех пор, пока новый рынок не станет объектом конкурентной борьбы.

1.2 Цена за внедрение образовательных услуг на рынок, т.е. установление значительного более низкой цены, чем имеется на рынке за аналогичные услуги. В ряде ситуаций такой подход к ценообразованию может быть оправдан стремлением образовательного учреждения увеличить свою долю на рынке. Особенно это важно для предприятия-аутсайдера, которое стремится привлечь к своей образовательной продукции внимание потребителей и добиться сравнительного преимущества в конкурентной борьбе.

2. Подходы к ценообразованию на уже имеющиеся на рынке образовательные услуги

2.1 Скользящая падающая цена устанавливается в зависимости от соотношения спроса и предложения и постепенно снижается по мере насыщения рынка.

2.2 Долговременная цена. Слабо подвержена изменениям на протяжении длительного времени. Эта цена устанавливается обычно на услуги массового спроса, например, на изучение населением иностранных языков.

2.3 Цена потребительского сегмента рынка. Разные потребители могут платить за одни и те же образовательные услуги различную цену.

Исходя из перечисленных возможностей маневрирования ценами, руководство учебного заведения, прежде всего, должно решить вопросы: какую образовательную продукцию производить, в каких объемах и по какой цене, как обеспечить образовательный процесс трудовыми и материальными ресурсами и т.п. отсюда вытекает необходимость изучения рынка образовательных услуг и спроса на образовательные услуги (т.е. потребность населения в области образования) и выработки рыночной стратегии на основе маркетинга. Общеизвестно, что рынок стимулирует любую общественную деятельность (в данном случае – образовательную) через механизм цен. Однако путь дальнейшего совершенствования всех видов образовательной деятельности лежит через развитие образовательного рынка, увеличения объемов и повышения качественных характеристик образовательной продукции (услуг).

Использованные источники:

1. Степанова Т.Е. Проблемы ценообразования на рынке образовательных услуг // Российское предпринимательство. — 2004. — № 4 (52). — с. 43-48. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/8911/>

2. Боровская М.Я., Ястребова О.К., Цветкова А.В. Новый механизм финансирования учреждений высшего профессионального образования. – 2012. - № 5. – с. 3-14.

Леонтьева М.М., к.э.н,

доцент

***ФГАОУ ВПО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет»***

Россия г. Екатеринбург

СИСТЕМА ОПЛАТЫ ЗА ЗНАНИЯ И КОМПЕТЕНЦИИ

Наличие глобальной конкуренции и быстрое развитие научно-технического прогресса привели к изменениям в требованиях, предъявляемых к персоналу организации. Сегодня сотрудник должен не только добросовестно выполнять должностные инструкции, но и иметь разносторонние профессиональные навыки и быть готовым к постоянному обучению и изменениям для работы в меняющейся окружающей среде. Понятие должности как постоянного (чуть ли не пожизненного) узко специализированного места работы устаревает вместе с предоставлением о предприятии как непоколебимой иерархии должностей. Указанные изменения не могли не затронуть и системы компетенций.

Система оплаты за знания и компетенции ориентирует сотрудников на приобретение новых навыков, профессий, знаний, что обеспечивает постоянное повышение качества человеческих ресурсов предприятия. А человеческий фактор в современных условиях является важным для успеха в конкурентной борьбе, так как технические нововведения легко копируются, а квалификацию сотрудников, в отличие от продуктов и технологий, скопировать невозможно.

Система компенсаций должна быть направлена на поощрение и развитие тех «знаний» (навыков, квалификаций, умений), которые способствуют решению стратегических целей, стоящих перед предприятием. Для предприятий, внедряющих систему платы за знания, задача сводится к определению этих знаний.

Для сотрудников, занятых относительно повторяющими видами деятельности, результаты которых поддаются количественному измерению (например, заводских рабочих, технических сотрудников, агентов по продажам и т.д.) набор критических «знаний» определить несложно.

Что касается сотрудников, занятых неструктурированной деятельностью, предполагающей высокую степень свободы и творчества (например, руководителей, педагогов, инженеров, исследователей и ряда других специалистов), подобный набор определить гораздо сложнее. Чтобы разрешить эту проблему, предприятия стали использовать систему оплаты за компетенции.

Компетенции являются характеристикой человека, представляют собой качества или навыки, которые позволяют выполнить определенные профессиональные функции. Например, компетенциями руководителя могут являться решение проблем (способность сформулировать реальную проблему, проанализировать информацию из разных источников и разработать план действий) или влияние (способность заставить других принять собственную точку зрения или последовать определенному кругу действий).

Следует отметить, что компетенции людей могут служить основой для вознаграждения в том случае, если человек в состоянии продемонстрировать их на практике.

Итак, система компетенций позволяет воздействовать на производственное поведение работников и делает предприятие (фирму, организацию, компанию) более конкурентоспособной, но для реализации этих условий сама система компетенций должна быть гибкой и конкурентоспособной. Следует отметить, что в современных условиях для реализации интеллектуального потенциала недостаточно только материального вознаграждения. В настоящее время особую значимость приобретают и нематериальные аспекты работы по найму. Мотивация и производительность работника во многом зависят от того, в каких условиях, на каком оборудовании и в каком коллективе он работает. Чтобы быть конкурентоспособным на рынке труда, работодатель при найме кандидатов должен предоставить весь комплекс преимуществ, которые работник получит от предприятия [1].

Подбор и совершенствование персонала являются одной из главных причин для руководства. Чтобы облегчить процесс подбора кандидатов, многие организации стали создавать документы, описывающие основные характеристики, которыми должен обладать сотрудник для успешной работы в данной должности, - квалификационные карты в карты компетенции (портреты идеальных сотрудников).

Квалификационная карта, подготовленная совместно руководителем подразделения и специалистами по человеческим ресурсам на основе должностной инструкции, представляет собой набор квалификационных характеристик (общее образование, специальное образование, специальные навыки - знание иностранного языка, владение компьютером, управление грузовым автомобилем и т.д.), которыми должен обладать идеальный сотрудник, занимающий эту должность. Поскольку в ходе отбора определить наличие квалификационных характеристик значительно легче, чем наличие способностей выполнять определенные функции, квалификационная карта является инструментом, облегчающим процесс отбора кандидатов. Использование квалификационной карты дает также возможность структурированной оценки кандидатов (по каждой характеристике) и сравнения их между собой. Вместе с тем этот метод

сосредоточивается на технических, в большей мере формальных характеристиках кандидата (его прошлом), оставляя в стороне личностные характеристики и потенциал профессионального развития [3].

Карта компетенции (портрет идеального сотрудника) позволяет преодолеть этот недостаток и облегчает работу сотрудников отдела человеческих ресурсов, занятых приемом на работу. Компетенции представляют собой личностные характеристики человека, его способности к выполнению тех или иных функций, типов поведения и социальных ролей, как, например, ориентация на интересы клиента, умение работать в группе, напористость, оригинальность мышления. Подготовка карты компетенции требует специальных знаний и, как правило, осуществляется при помощи профессионального консультанта или специально обученного сотрудника отдела человеческих ресурсов. Важнейшим дополнением карты является описание компетенция, т.е. детальное объяснение каждого штриха портрета идеального сотрудника. При оценке кандидата карта компетенции используется также как квалификационная карта - компетенции кандидата сравниваются с компетенциями идеального сотрудника [2].

Выбор методов компетенций для конкретного предприятия определяется рядом факторов – стратегий развития, состояние внешней среды, организационной структурой и традициями.

Все затраты, связанные с издержками на персонал, должны быть обоснованы ростом эффективности предприятия, поэтому квалификация персонала не является достаточным, а лишь необходимым условием достижения успеха. Важно наладить хорошие деловые отношения с сотрудниками, заботиться об их профессиональном росте, развивать у них коммуникабельность. Гибкое и нацеленное на успех руководство, заботящееся о развитии творческих способностей своих работников, поощряющее независимое мышление, выслушивающее их мнение и предложения, получит в ответ серьезное и продуктивное отношение во всем.

Использованные источники:

1. Аверченко Л.К. и др. Психология управления. Москва-Новосибирск. - 2007.
2. Гапошина Л.Г. Маркетинг кадрового обеспечения: Учебное пособие. 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 116 с.
3. Белецкий И.П. Кадровый потенциал организатора производства. - Мн.: 2000.

Лехмус М.Ю., к.т.н.
доцент

Лысенко И.А., к.т.н.
ст. преподаватель

Уфимский государственный авиационный
технический университет
Россия, г. Уфа

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ УРОВНЕМ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В ОБЩЕСТВЕ

Состояние современного российского общества, сопровождающееся политической и экономической нестабильностью, ухудшением жизни населения находит отражение в социальных процессах, в частности – социальной напряженности (СН). Причины возникновения СН, факторы, влияющие на уровень СН, механизмы предотвращения СН и т.д. являются предметом исследования ученых как в России, так и за рубежом. В настоящее время нет единых методологических подходов к анализу данного социального явления, отсутствует единая база данных для расчета СН как в регионах России, так и в целом по стране, в связи с этим актуализируются вопросы, связанные не только с расчетом уровня СН, но и с выработкой управляющих воздействий со стороны государственных органов, направленных на снижение показателя СН, если его значение превышает допустимый уровень. В данной статье представлены модели, раскрывающие суть механизма управления СН общества.

Систему управления уровнем СН предлагается рассматривать с точки зрения *системного подхода*, т.е. как *систему*, представляющую собой целостный комплекс взаимосвязанных элементов (информационное, техническое, методологическое, ресурсное и т.д. обеспечение, рис. 1), неразрывно связанную с *внешней средой* (социальная дифференциация населения, демографические показатели, уровень и качество жизни населения, уровень социального неблагополучия и т.д., рис.2), оказывающей существенное влияние на уровень СН и организованную для достижения определенной цели [1].

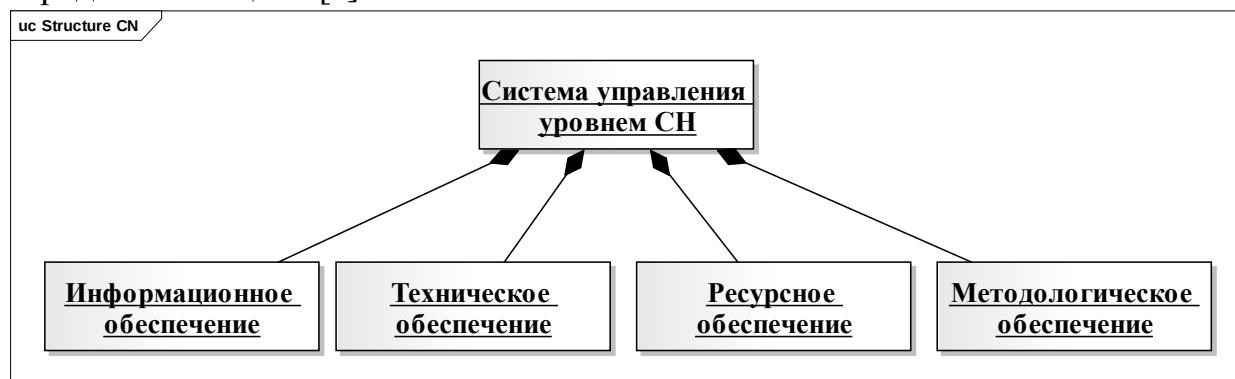


Рисунок 1 – Состав системы управления уровнем социальной напряженности



Рисунок 2 – Показатели внешней среды, влияющей на уровень социальной напряженности

Отличительным свойством системы управления уровнем СН с точки зрения системного подхода является ее *открытость*, т.е. непрерывное взаимодействие с внешней средой, обусловленное рядом причин, например, изменением: уровня доходов и расходов населения; уровня демографических показателей (уровень рождаемости, смертности, миграции); требований к квалификации рабочей силы в структуре рынка труда; уровня и качества жизни (в таких областях, как здравоохранение, образование, культура, социальное обеспечение); уровня преступности, инвалидности; изменением законодательных регламентов государства и международного сообщества и т.д.

На основе представленной структуры системы S управления уровнем СН (рис. 3) состояние системы S описано следующим образом:

$$S = \{Y, F, U, M, B\},$$

где $F = (f_1, f_2, f_3, \dots, f_N)^T$ – вектор, определяющий состояние внешней среды (уровень доходов населения, демографические показатели, уровень и качество жизни, уровень социального неблагополучия и др.) и влияющий на вектор состояния $Y = (y_1, y_2, y_3, y_4, \dots, y_N)^T$ объекта управления (уровень СН – индикаторы);

$U = (u_1, u_2, u_3, \dots, u_N)^T$ – вектор управляющих воздействий (мероприятия, влияющие на снижение уровня СН), направленных на обеспечение устойчивого функционирования в условиях СН;

M – множество ресурсного обеспечения процесса снижения уровня СН (материально-технического, организационного, финансового и др.);

B – множество допустимых значений показателей объекта управления (нормы, допуски и др.).

Получаемая системой управления информация F' и Y' в определенной мере отражает действительное состояние системы ($Y \neq Y'$) и внешней среды ($F \neq F'$), при этом $F' \in F$ и $Y' \in Y$. Управление системой S осуществляется в

соответствии с $s < F'$, $Y', M \rightarrow U^* \rightarrow Y^*$, где Y^* – допустимое значение переменной состояния объекта управления.

На основе структурной схемы (рис. 3) процесс управления уровнем СН можно представить как двухуровневый (рис. 4), состоящий из исполнительного и координирующего уровней управления. На исполнительном уровне выполняются функции непрерывного контроля уровня СН, возникающей в государстве, регионе, либо предприятии, на координирующем уровне выполняются командно-контрольные процедуры согласования работы всех звеньев системы управления уровнем СН в соответствии с принятыми целевыми установками государства, региона либо предприятия.

Методология расчета уровня СН представляет собой совокупность следующих компонент: факторы, влияющие на уровень СН; выбранные индикаторы для расчета уровня СН; способ получения исходных данных (опрос либо статистические данные); выбранный метод расчета уровня СН; управляющие воздействия на уровень СН в зависимости от полученного результата расчета.



Рисунок 3 – Структурная схема управления уровнем СН

Результаты анализа расчета СН используются как основа для разработки стратегического плана построения системы управления уровнем СН, что помогает распределить по приоритетам затраты и ресурсы, а в последующем выбрать управляющие факторы, разработать стратегию и тактику их внедрения.

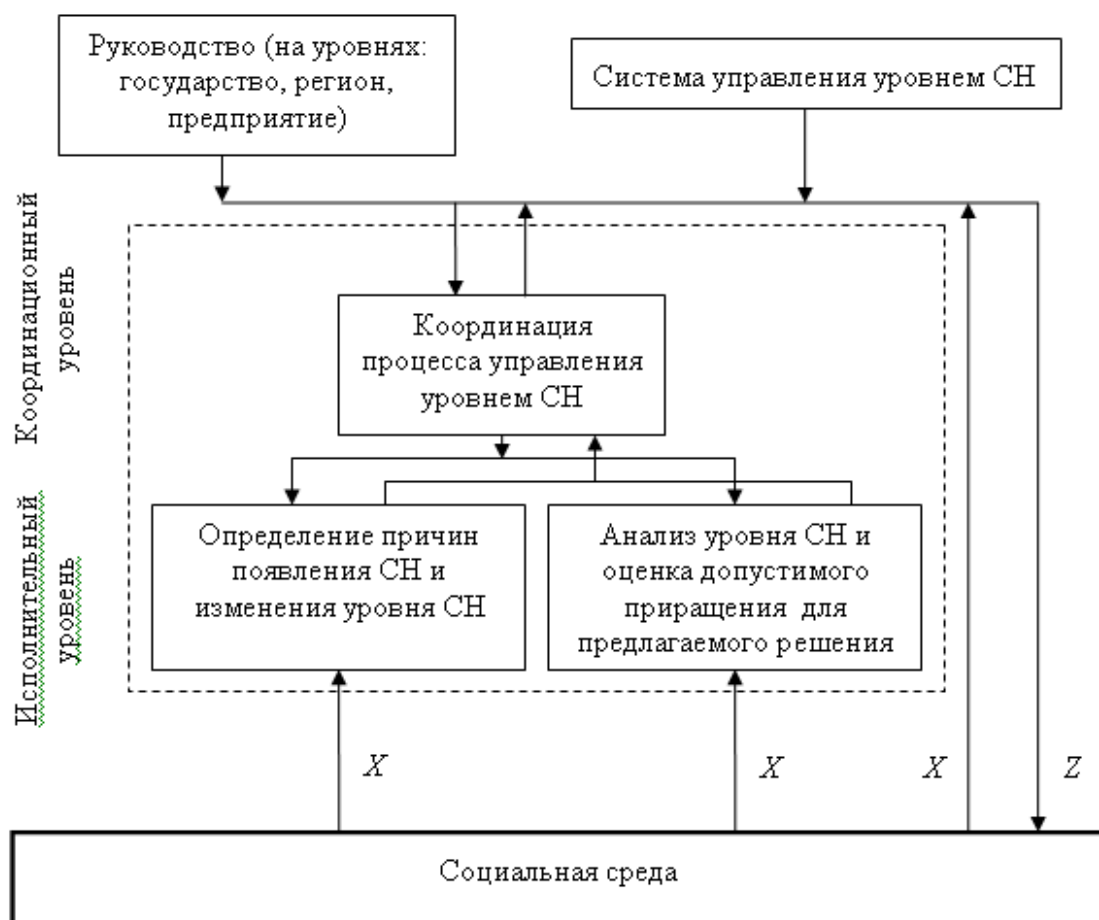


Рисунок 4 Функциональная структура управления уровнем СН
(X – управляемые переменные, Z – управляющие воздействия)

Таким образом, автоматизация регулярной оценки уровня социальной напряженности в России позволит эффективно управлять уровнем СН со стороны государственных органов, принимать научно-обоснованные решения в области социальной политики.

Данная работа была выполнена в рамках Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы», номер государственного контракта 14.514.11.4113.

Использованные источники:

1. Евланов Л. Т. Теория и практика принятия решения / Л. Т. Евланов. – М.: Экономика, 2005. – 175с.

*Липунова Л. В., к.ист.н.
доцент
Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Кемеровский государственный университет»
Россия, г. Новокузнецк*

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА УБИЙСТВО В ДОРЕВОЛЮЦИОННОМ ПРАВЕ

Преступления против жизни на протяжении столетий и тысячелетий приковывали к себе внимание не только специалистов-правоведов, но и философов, священнослужителей, историков, да и обычных граждан. Убийство является одним из наиболее древних преступлений. Как отметил профессор Ю.М. Антонян, «...люди убивали всегда и людей убивали всегда». И это не могло не волновать зарождающееся общество и его добропорядочных членов, что в конечном итоге привело к установлению определенной ответственности преступников сначала перед общиной (табу и запреты), а с возникновением государств и перед обществом (признание преступлением).

Впервые в памятниках русского права убийство, как преступление, упоминается в договоре князя Олега с греками в 911 г. В качестве наказания за содеянное установлено лишение жизни убийцы, но только в двух случаях: 1) пойман на месте преступления; 2) если он скроется и при условии, что у него нет личного имущества. Такое же положение устанавливается и договором Игоря с греками в 945 года.

Не менее важное место занимает убийство в договорах Новгорода с немцами 1195 г. и Смоленска с Ригой, Готландом и немецкими городами в 1229 г. Здесь при схожей диспозиции устанавливаются в качестве наказаний уплата денег «за голову».

Как известно, основным древнерусским источником светского писаного права в литературе признается Русская Правда. Данный источник содержит нормы различного характера, в том числе и уголовно-правового. Следует отметить, что преступления в Русской Правде назывались «обидой».

Более поздние памятники права, в том числе и более поздние нормы Русской Правды, за убийства лиц, принадлежащих к разным сословным группам, устанавливают дифференцированное наказание в виде уплаты виры [1, с. 24].

В период феодальной раздробленности Руси наиболее известным источником, содержащим нормы уголовно-правового характера, можно считать Псковскую судную грамоту 1467 г. Грамота не выделяла простого состава убийства, а имела ст. ст. 1 и 96, в соответствии с которыми смертной казни предавались разбойники-убийцы, т.е. лица, совершившие убийство в разбое [1, с. 49]. Способы смертной казни в Грамоте не оговаривались.

Во второй половине XIV века вокруг Московского княжества начинают объединяться русские земли. К основным документам того

периода, содержащим нормы уголовного права, следует относить Судебники 1497 и 1550 гг., а также Соборное уложение 1649 года.

В период Судебников за совершенные убийства предусматривалось наказание в виде смертной казни. Особо выделялись в Судебниках и квалифицированные виды убийства, например государственное убийство, т.е. убийство господина, за которое определяется «живота не дати» [1, с. 169]. В соответствии с нормами Судебников преступники обозначались как «лихие люди», т.е. опасные.

Уложение царя Алексея Михайловича 1649 г. предусматривало уже много видов убийства, назначая за него различные виды смертной казни. Следует отметить, что по Уложению первоначально за 36 преступлений была установлена смертная казнь, но на протяжении второй половины XVIII века применение смертной казни в России сокращалось и к 1706 г. осталось только за смертоубийством и бунт.

Артикул Воинский Петра I 1715 г. содержал нормы только уголовного права и, по сути, представлял собой Военно-уголовный кодекс без Общей части. Воинский устав и Морской устав (1720 г.) также предусматривали большое количество различных видов убийства и устанавливали, что «все убийцы или намеренные к убийству будут казнены смертью» [1, с. 223]. Уставами впервые устанавливается ответственность и за покушение на убийства «намеренные к убийству» и закрепляются различные виды смертной казни.

Следует отметить, что законодатель того времени, не только выделял категории преступлений (умышленные, неосторожные, случайные), но и устанавливал по их «степени опасности» соответствующие наказания. Так, за умышленное убийство устанавливалась смертная казнь, которая приводилась в исполнение отсечением головы и колесованием; за неосторожное убийство назначались плети, батоги, тюрьма и денежный штраф. От смертной казни освобождались малолетние до 15 лет, которые подвергались за это заточению в монастырь.

Несмотря на прогрессивные нормы, отраженные в указанных проектах, они в силу определенных причин не нашли своего места в жизни материального права России. Необходимо также отметить, что до Петра I в русском законодательстве не признавались убийством: лишение жизни уродов (т.е. лиц с физическими недостатками) и лишение жизни противника на дуэли. Наказуемость за убийство уроды, по существу, была установлена в России впервые в Своде Законов 1832 г. и в Уложении 1845 года [2, с. 129].

С 1845 г. на территории Российской империи вступил в силу новый уголовный кодекс под названием «Уложение о наказаниях уголовных и исправительных», действовавший с изменениями вплоть до социалистической революции 1917г. Уложение различало убийства с прямым и косвенным умыслом, разделяя первое на убийство с обдуманным

намерением, без обдуманного намерения и в запальчивости или раздражении.

Следует особо подчеркнуть, что система и редакция статей о преступлениях против жизни в Уложении была запутанной и вызывала недоразумения в практике. Вследствие этого она должна была быть заменена значительно более совершенной главой Уложения 1903 года, которая в России в силу вообще не вступила по политическим причинам, а в дальнейшем по причине свершившихся Февральской и Октябрьской революций.

Использованные источники:

1. Хрестоматия по истории государства и права России / сост. Ю.П. Титов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2012. 464с.
2. Бородин С.В. Ответственность за убийство: квалификация и наказание по российскому праву / С.В. Бородин. М.: Юрист, 2011. 243 с.

*Лутфуллина З.Ф.
студент*

*Исламова З.Р., кандидат экономических наук
доцент
БГАУ*

Россия, г.Уфа

СТРУКТУРА ОРГАНОВ МЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Местное самоуправление представляет собой форму осуществления народом своей власти, обеспечивающая в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, а в случаях, установленных федеральными законами, - законами субъектов Российской Федерации, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций [1].

Данная сфера регулируется посредством как федерального, так и регионального законодательства. Например, на уровне РФ действует более 39 различных законных и подзаконных актов, одним из главных среди которых является Федеральный закон от 06.10.2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Ученые выделяют несколько моделей местного самоуправления: англосаксонскую и романо-германскую модели.

Англосаксонская модель характерна традиционно высоким уровнем гражданских свобод, относительной слабостью бюрократического аппарата и характеризуется максимальным уровнем самостоятельностью местного самоуправления. Муниципалитеты работают как бы параллельно: отсутствует возможность совмещения функций местного самоуправления и

государственного управления на местном уровне. К странам англосаксонской модели входят: Великобритания, США, Шотландия, Пакистан, Израиль и ЮАР.

Что касается романо-германской модели, то модель местного самоуправления отличается сочетанием государственного управления и самоуправления на местах. Приоритет отдается стандартизации муниципальных услуг, обеспечению единых условий жизни граждан.

Рассмотрим несколько стран, принадлежащих романо-германской модели:

1) Основной закон ФРГ устанавливает, что в землях, районах и общинах народ должен иметь представительство, созданное всеобщим, прямыми, свободными, равными и тайными выборами [2].

2) В конституции Франции говорится о том, что территориальными сообществами республики являются коммуны, департаменты, заморские территории, которые свободно управляются выборными советами в соответствии с условиями, предусмотренные законом [3].

В РФ местное самоуправление в различных муниципальных образованиях регулируются Федеральным законом №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» и множеством муниципальных правовых актов, основные среди которых это уставы и положения муниципальных образований. Получается, система правового регулирования местного самоуправления в России построена по уровням власти и основана на разграничении компетенции между различными субъектами.

Местные органы действуют на основе закрепленной за ними компетенции, т.е. предметов их ведения и полномочий, обусловленных вопросами местного значения и закрепленных уставами муниципальных образований. Ответственность органов местного самоуправления перед государством следует на основании решения соответствующего суда в случае нарушения ими Конституции Российской Федерации, федеральных конституционных законов и федеральных законов.

В РФ в настоящее время преобразуется дуалистическая модель, которая характеризует взаимоотношения государства и местного самоуправления. Данная модель четко разграничивает как государственные и общественные интересы, так и задачи определяющие механизмы их реализации, создавая своего рода систему «сдержек и противовесов» с целью сбалансирования интересов государства и частных лиц на местном уровне. Практика показывает, что РФ должна стремиться к максимально возможной степени совершенствования модели взаимоотношений и ее реализации.

Таким образом, модели, описывающие организационную структуру органов самоуправления, показывают, что своеобразие местной власти в полной мере в них отражены.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: ФЗ от 06.10.2003 №131-ФЗ (ред. от 16.10.2012)// СПС КонсультантПлюс.
2. <http://lawers-ssu.narod.ru/constzs/germany.htm>
3. <http://lawers-ssu.narod.ru/constzs/france.htm>

Лихтина А.В.
магистрант 2 курса
ФГАО ВПО «НИУ БелГУ»
Россия, г. Белгород

ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДОСТУПНОСТЬ ЖИЛЬЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Исследование динамики финансирования жилищного строительства и реализации государственных программ обеспечения населения жильем в Российской Федерации показывает, что, несмотря на отдельные положительные тенденции в данной сфере, ситуация в вопросе повышения доступности жилья является проблемной.

Доступность ипотеки определяется не только такими параметрами как процентная ставка, первоначальный взнос, максимальная сумма кредита, но и соотношением уровня доходов населения и стоимости приобретаемого жилья.

На практике основным показателем состояния рынка жилья с точки зрения возможности приобретения гражданами квартир является коэффициент доступности жилья (КДЖ), который определяется по следующей формуле:

$$KI = \frac{V \times S}{I \times N} \quad (1)$$

где KI - КДЖ без учета потребительских расходов;

S – площадь жилья, кв. м;

V – стоимость единицы площади (кв. м) жилья, руб.;

I – среднедушевой доход семьи, руб/чел. в год;

N – количество человек в семье.

Так же данный коэффициент рассчитывается с учетом минимальных потребительских расходов:

$$KIE = \frac{V \times S}{(I - E) \times N} \quad (2)$$

где KIE – КДЖ с учетом потребительских расходов;

E – среднедушевые потребительские расходы семьи, руб/чел/год.

Для расчета данных коэффициентов рассмотрим динамику следующих показателей: стоимость 1 кв. метра жилья, среднедушевые доходы и среднедушевые расходы.

Стоимость 1 квадратного метра жилья в Белгородской области представлена ниже в таблице 1.

Таблица 1

Средняя стоимость 1 кв.м. жилья в Белгородской области, руб.

Рынок жилья	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Первичный	8080	10809	12975	15161	21440	30512	41376	42251	39429	39730	46771

Из таблицы 1 видно, что практически на протяжении всего рассматриваемого периода стоимость жилья на первичном рынке возрастала.

Наиболее наглядно динамика цен на недвижимость в регионе представлена ниже на рисунке 1.



Рис. 1. Динамика стоимости жилья на первичном рынке в Белгородской области, руб.

Наибольший темп прироста на первичном рынке за весь рассматриваемый период наблюдался в 2007 году, по сравнению с 2006 годом цены на жилье выросли на 42,3%. В 2008 году стоимость жилья стала падать, что обусловлено мировым финансовым кризисом. Наибольшее снижение цен было зафиксировано в 2010 году, по сравнению с предыдущим годом цены на недвижимость упали на 6,7%. Падение цен на жилье обусловлено падающим спросом в связи со снижением уровня доходов потребителей, а также с нестабильной ситуацией во всех смежных отраслях со строительством. В 2011 году рынок недвижимости постепенно начал восстанавливаться и характеризоваться ростом цен на жилье.

Рассмотрим динамику среднедушевых доходов населения региона в 2002-2012 годах.

Таблица 2

Динамика среднедушевых доходов жителей Белгородской области в 2002-2012 гг., руб.

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Среднедушевые доходы	2762	3357	4070	5276	7085	9404	12758	14147	16993	18800	21413

На протяжении всего рассматриваемого периода денежные доходы населения увеличивались. Наибольший прирост доходов наблюдался в 2008

году, по сравнению с 2007 годом доходы выросли на 35,7%, наименьший рост в 2011 году – по сравнению с 2010 доходы увеличились всего на 10,6%.

Что касается расходов, то динамика потребительских расходов представлена ниже в таблице 3.

Таблица 3

Динамика среднедушевых расходов жителей Белгородской области в 2002-2012 гг., руб.

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Среднедушевые расходы	1745	2092	2652	3357	4516	6003	8106	9162	10428	12423	14979

Наибольший прирост расходов по сравнению с предыдущим годом наблюдался в 2008 году – 35,1%. Наименьший темп прироста потребительских расходов был в 2009 году и составил 13%.

Динамика среднедушевых доходов и расходов представлена ниже на рисунке 2.

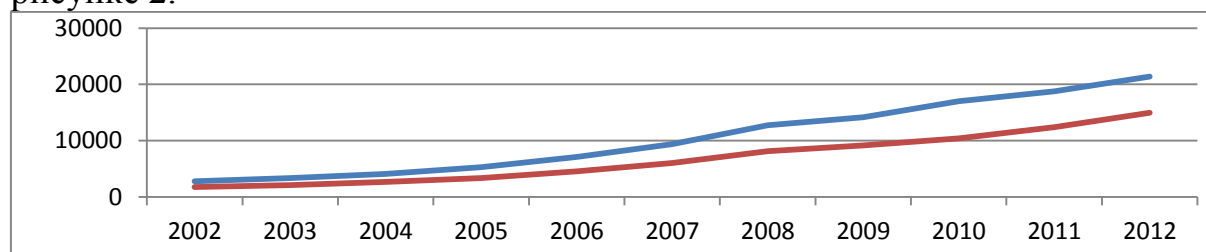


Рис. 2. Динамика среднедушевых потребительских доходов и расходов за 2002-2012 гг., руб.

На представленном рисунке видно, что на протяжении 10 лет разрыв между доходами и расходами населения Белгородской области увеличивался. Данный факт является положительным, так как увеличение данного разрыва обуславливает появление свободных денежных средств, которые в большинстве случаев инвестируются в приобретение собственного жилья.

На основании имеющейся формулы и статистических данных о среднедушевых денежных доходах и средних ценах 1 квадратного метра жилья, рассчитаем коэффициент доступности жилья за 2002-2012 годы. Полученные данные приведены в таблице 3.

Таблица 3

Коэффициент доступности жилья в 2002-2012 гг

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Белгородская область	4,4	4,8	4,8	4,3	4,5	4,9	4,9	4,5	3,5	3,2	3,3

Наиболее наглядно динамика доступности жилья представлена ниже на рисунке 3.

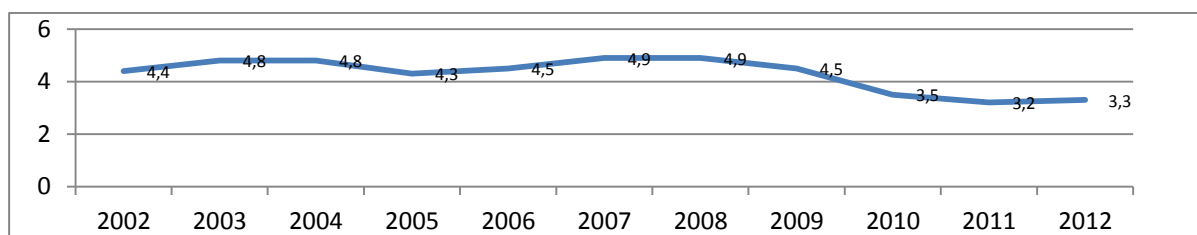


Рис.3. Коэффициент доступности жилья за 2002-2012гг.

Недостатком КДЖ, рассчитанным по формуле 1, является то, что при его расчете не учитывается такой важный показатель как среднедушевые потребительские расходы, который значительно варьируется в зависимости от региона.

Исходя из имеющихся данных и формул, рассчитаем коэффициент доступности жилья с учетом потребительских расходов

Таблица 4

Коэффициент доступности жилья в 2002-2012гг.
(с учетом потребительских расходов)

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Белгородская область	11,9	12,8	13,7	11,9	12,5	13,5	13,3	12,7	9,0	9,3	10,9

Наибольший КДЖ наблюдался в 2004 году – 13,7, наименьший – в 2009 году и составил 9 лет. На рисунке 4 графически представлена динамика данного коэффициента.

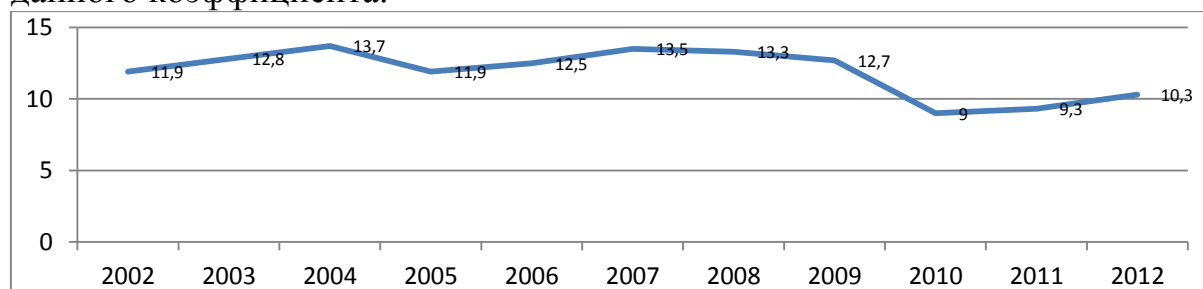


Рис. 4. Динамика КДЖ с учетом потребительских расходов в регионе за 2002-2012 гг.

График показывает постепенное снижение коэффициента доступности жилья, что частично обеспечено превышением роста доходов над ростом расходов населения.

Для расчета прогнозного значения данного коэффициента на 2013-2015 годы используем аналитическое выравнивание ряда, а так же рассчитаем среднюю ошибку аппроксимации (см. таблицу 5).

Таблица 5

Аналитическое выравнивание значения КДЖ с учетом
потребительских расходов

Год													
2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	2014*	2015*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
13,4	13,1	12,8	12,5	12,2	12,0	11,7	11,4	11,1	10,8	10,6	10,3	10	9,7

Средняя ошибка аппроксимации равняется 10%, что является допустимым значением и свидетельствует о достоверности произведенных расчетов.

На рисунке 4 представлен выровненный ряд КДЖ с прогнозными значениями на 2013-2015 гг.

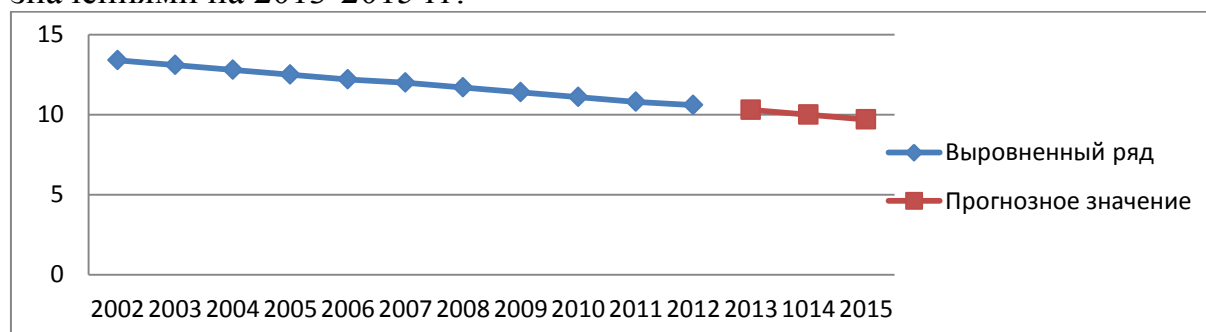


Рис.4. Динамик КДЖ с учетом потребительских расходов за 2002-2015 гг.

На графике видно, что КДЖ снижается, это свидетельствует лишь о том, что доступность жилья в регионе повышается. Но, тем не менее, на сегодняшний день данный показатель является все еще высоким.

Необходимо разработать ряд мер для решения данной проблемы. Основным субъектом регулирования является государство, которое должно разработать механизм решения существующих проблем путем влияния на уровень цен на недвижимость, доходы населения, доступность льготного ипотечного кредитования, механизм предоставления субсидий, введение льготного налогового режима и снятие административных барьеров для строительных компаний.

*Лобова А.Е.
студент, 5 курс
экономическая теория
КузГТУ
Россия, г. Кемерово*

ДИСКРИМИНАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Одной из самых волнующих проблем экономики является проблема дискриминации на рынке труда. Обсуждения этого феномена почти всегда начинаются с оценки несоразмерности заработков различных групп работников.

Дискриминация труда – это дифференцированное отношение работодателя к работнику или группе работников, отличающихся по определенному социально-демографическому признаку, но обладающих одинаковой производительностью, ограничивающее возможности в процессе трудовой деятельности и на рынке труда, приводящее к снижению эффективности экономики отдельного региона и страны в целом.

На рынке труда современной России существует дискриминация, действующая на основе гендерных, возрастных, национальных и прочих различий между работниками.

Какой из видов дискриминации на рынке труда более распространен? Так как дискриминация имеет скрытый характер, то невозможно определить точные данные. Примерное соотношение:

- Гендерный(по полу муж.или жен.)- 26.2%
- Возрастной - 38.5%
- Национальный- 35.4%

Распространенным видом дискриминации является дискриминация по национальному признаку. Все большее распространение получает наем на работу граждан из ближнего зарубежья. Это объясняется тем, что такая рабочая сила очень дешевая и, зачастую, не требующая комфортных условий труда. Работодателям весьма выгодно нанимать мигрантов, не предоставляя им должного социального обеспечения, тем самым снижая издержки. Но есть и обратная сторона- это нелегальность такого труда. На каждого работника нужно разрешение и обеспечение его местом жительства. По этой причине в последнее время все больше распространены инциденты с задержанием нелегальных трудовых мигрантов и отправлением их на родину. Самым «болезненным», особенно для молодого населения нашей страны, видом дискриминации идет дискриминация по возрастному признаку. Две самые уязвимые группы населения – это пенсионеры и студенты. На рынке труда обычно больше всего обращают внимание на навыки и квалификацию потенциального работника, а не на его возраст. Однако после 40-45 лет потенциальному работнику сложнее найти работу, поскольку работодателей такие кандидаты меньше интересуют, и исключение составляют лишь высшие управленческие должности. Возможно такая ситуация сложилась из-за предубеждения о меньшей работоспособности лиц, достигших указанного возраста, или потому, что потенциальный руководитель намного моложе и подбирает себе соответствующую команду. Что касается студентов то сейчас их стали активнее привлекать, и зачастую недостаток навыков компенсируется желанием работать, учиться, продвигаться по службе, нарабатывать профессионализм и т.д., но в основном это применимо только лишь к торговой сфере, где нужны энергичные и выносливые продавцы. Как специалисты в иных сферах, студенты, к сожалению, менее конкурентоспособны. Причиной этому является отсутствие опыта работы и нежелание работодателя посвящать новичка в основы своего предприятия.

Что касается гендерной дискриминации, то всем известно, женщины во всем мире зарабатывают меньше мужчин. Некоторые из исследователей объясняют эту разницу тем, что женщина имеет большие перерывы в работе. К таким перерывам относят декретные отпуска. Уходя в декретный отпуск, женщина сразу теряет 2- 3 года профессионального продвижения и возвращается на ту же должность. Тем самым они лишаются возможности

карьерного роста. Кроме того, вовремя не пройденная профессиональная переподготовка, а это примерно до 30 лет, снижает их шансы на повышение по карьерной лестнице, а значит и на рост заработной платы. Это не означает, что рост отсутствует совсем, он происходит, но очень низкими темпами. В это время мужчины этой возможности не лишены, поэтому рост их заработной платы продолжает расти до определенного возраста, в большинстве случаев примерно до 40 лет.

Я считаю, что для преодоления трудовой дискриминации следует принять следующие меры:

1. Формирование системы ценностей, в основе которых лежит уважение к личности, признание прав и свобод человека, верховенство закона и соблюдение этических норм, результатом чего должно стать отношение к дискриминации как к социально неприемлемому для общества явлению.

2. Определение приоритетных направлений деятельности, способствующих снижению дискриминации на различных уровнях рынка труда.

3. Снижение дискриминации зависит от совместных усилий различных субъектов. Задачи формирования социально-ориентированной экономики и создания общих правовых регуляторов для субъектов рыночной экономики являются приоритетными для современного государства. При этом социальные и экономические потери общества от дискриминации оказываются значительно более высокими по сравнению с потерями работодателей. Именно поэтому ведущая роль должна принадлежать государству. Вместе с тем усилия государства в борьбе с дискриминацией являются ведущими, но недостаточными. Роль государства в рыночной экономике относительно невелика, и при этом в ряде случаев имеет тенденцию к сокращению.

4. Оказание предпочтения дискриминируемым категориям граждан в сфере занятости и при профессиональной подготовке и переподготовке.

- установление льгот для дискриминируемых категорий граждан при получении ими профессиональной подготовки или переподготовки (например, в форме скидок при оплате или предоставления бесплатного обучения дефицитным профессиям);

- создание системы побудительных стимулов и материальных мотивов для работодателей, позволяющих оказывать предпочтение дискриминируемым категориям работников по отношению к остальным, обладающим равной производительностью, при трудоустройстве, продвижении по службе и т.д.

Использованные источники:

1. Дискриминация на рынке труда в современной России // Предпринимательство и реформы в России: Материалы тринадцатой международной конференции молодых ученых-экономистов. 25-26 октября 2007 г. – СПб: ОЦЭиМ, 2007.

2. Монди У.Р., Премо Ш.Р., Ноу Р.М. Управление персоналом. СПб.: Изд. дом «Нева», 2009. 640с.

*Лобунец В.С.
аспирант
ИСОиП (ф)
ДГТУ*

Россия, Ростовская область, г.Шахты

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Российская Федерация является одним из мировых лидеров по добыче угля, занимая второе место по запасам и пятое по объёму добычи угля (более 320 млн т в год). По уровню добычи его запасов хватит более чем на 550 лет.

Россия является лидером по угольному экспорту, поставляя уголь в страны, входящие в ЕС, а так же Китай, Японию, Турцию и другие. В основном угледобыча ведётся частными компаниями, формирующими специфику рынка. В России сосредоточено более трети общемировых запасов угля, из которых около 70% приходится на долю бурого угля. К тому же разработка угольных бассейнов в сочетании с применением современных технологий ничем не затруднена.

Угольная отрасль играет ведущую роль в энергобалансе страны. Уголь широко применяется в выработке электроэнергии и составляет более 25% в балансе топливно-энергетического комплекса и продолжает увеличиваться. К 2020г. она должна составить 31-38%. Помимо этого, на рынке коксующегося угля так же происходит положительная динамика спроса. Около 57% рынка формируют его основные участники: «Евраз групп», «Сибуглемет» и «Южный Кузбасс», добывающие до 70-80% твёрдого и полутвёрдого угля – наиболее ценного для промышленности.

Перспективы развития угольной отрасли в России связаны с интеграцией угольного производства и энергетики. Она позволит создать на базе шахт современные энергетические объекты через переоборудование их электроэнергетическими генераторами для выработки энергии, а так же переоснащением перерабатывающего производства для изготовления синтетического моторного топлива. В ближайшие годы России не угрожает дефицит угля, баланс спроса и предложения на рынке будет сохраняться.

Среди базовых отраслей промышленности, угольная – была первой вовлеченной в реформы. Процесс реструктуризации отрасли – закономерный шаг в её реформировании и один из существенных звеньев в реформировании всей российской экономики. Закрытие нерентабельных шахт оказало положительное влияние на состояние шахтного фонда. Если в 1992г. добыча угля производилась из особо убыточных и неперспективных шахт, то в 2000г. добыча угля перспективными шахтами увеличилась практически до 70%.

В начале реструктуризации угольной отрасли на территории России в 1993г. действовало:

- 205 административных единиц: 42 – в Восточном Донбассе; 68 – Кузнецком бассейне; 18 – Печорском; 11 – Кизеловском; 20 – Подмосковном; 13 – на Дальнем Востоке; 11 – Сахалине; 10 – Урале.

- 65 разрезов в Кузнецком, Канско-Ачинском и Южно-Якутском бассейнах, на месторождениях Восточной Сибири и Дальнего Востока.

В перечень по ликвидации особо убыточных и неперспективных шахт и разрезов на начало 2001г. было включено 173 шахты и 12 разрезов. Из указанного количества предприятий прекращена добыча угля на 170: 163 шахтах и 7 разрезах. Техническая ликвидация завершена на 153 предприятиях.

Численность работников в процессе реструктуризации отрасли снизилась с 859,6 тыс. чел. в 1994г. до 339,5 тыс. чел. на начала 2002г., то есть на 520,1 тыс. чел., в том числе при ликвидации организаций – на 163,2 тыс. человек.

Масштабное высвобождение работников потребовало принятия адекватных мер по их социальной защите. К основным социально-ориентированным мероприятиям по данному направлению относятся:

- трудоустройство работников на вакантные рабочие места на действующих угольных предприятиях;
- профессиональное переобучение работников необходимое для содействия их трудоустройству в других отраслях экономики;
- содействие в развитии предпринимательской деятельности и малого бизнеса в шахтерских городах за счет средств государственной поддержки угольной отрасли, местных бюджетов и общественных фондов;
- содействие переселению семей из неперспективных шахтерских городов и поселков;
- назначение увольняемым шахтерам негосударственных пенсий.

Чтобы предотвратить массовую безработицу главное внимание уделялось трудоустройству высвобождаемых шахтеров на непрофильные для угольной отрасли рабочие места. В углепромышленных регионах создание таких рабочих мест осуществлялась по программам местного развития и обеспечения занятости для шахтерских городов и поселков. За период 1998-2000гг. при реализации программ местного развития с государственной поддержкой в финансировании было создано 23,7 тыс. новых рабочих мест в различных секторах экономики шахтерских поселений, включая поддержку малого бизнеса.

Тем не менее, полностью избежать возникновения безработицы в шахтерских городах и поселках не удалось. В среднем уровень безработицы не превышал 2,6 – 4,2%, но в отдельных шахтерских городах он достигал 15 – 20%.

В соответствии с решением Правительства РФ в 1999 – 2000 гг. в Ростовской области проводился эксперимент по адресной социальной поддержке бывших шахтеров. В результате опыта около 600 высвобожденных шахтеров получили безвозмездные целевые субсидии из средств государственной поддержки на организацию предпринимательской деятельности, что привело к стабилизации социальной обстановке в регионе.

В результате закрытия убыточных шахт и концентрации производства на эффективно действующих – угольную отрасль страны удалось вывести на устойчивый рост производительности труда.

В 2001г. среднемесячная производительность труда рабочего по добыче угля достигла 116 т. А нагрузка на очистной забой составила 1192 т/сут., на КМЗ – 1485 т/сут. – это самые высокие значения основных показателей работы отрасли за всё время угледобычи не только в Российской Федерации, но и в СССР.

Все нерентабельные шахты с неблагоприятными горно-геологическими условиями, опасными для жизни и здоровья шахтеров, в основном, были закрыты. Завершены ликвидационные работы на 158 шахтах из 183, находящихся в процессе ликвидации. В конце 2001г. в России действовало 219 угледобывающих предприятий, в их числе 116 разрезов и 103 шахты.

В результате реализации программы реструктуризации угольной отрасли в 2001г. объем добычи угля частными угольными организациями составил 77,2 %. Выделение дотаций на покрытие убытков с 2002г. полностью прекращено.

В 2010 году в угольной промышленности России действовало 228 угледобывающих предприятий (91 шахта и 137 разрезов) общей годовой производственной мощностью более 370 млн т. Практически вся добыча угля обеспечивалась частными предприятиями и составляла 323 млн т.

Реструктуризация угольной отрасли в целом привела к положительным результатам. Угольная отрасль России сегодня – потенциально перспективная отрасль, способная обеспечивать потребности страны в угольном топливе на ближайшие десятки лет. Сырьевая база угольной отрасли России надежно обеспечивает её потребности в дальнейшем развитии добычи угля.

В настоящее время разрабатывается областная программа развития угольной отрасли на период до 2030г., которая должна быть подготовлена к декабрю 2013г. Указанный документ формируется на основе принятой региональной Концепции развития угольной промышленности до 2030г. В программу будут заложены выводы по итогам работы предприятий отрасли в 2012г. и предложения руководителей-собственников угольных компаний, работающих в регионе. Разрабатываемая программа развития угольной промышленности на период до 2030г. определит конкретный перечень

мероприятий и проектов, направленных на достижение целей, сформированных концепцией.

Сама Концепция развития угольной отрасли Ростовской области на период до 2030г. была разработана и утверждена Губернатором области в июле 2012г. Концепция определяет задачи по развитию угольной промышленности региона и предусматривает поэтапное увеличение добычи угля за счет реконструкции действующих и создания новых производственных мощностей. Результатом реализации Концепции должно стать увеличение объема угледобычи в области до 12-13 млн. т в год и позволит угольной промышленности по-прежнему оставаться весомой частью в экономике Ростовской области.

*Лунев А.Н., доктор технических наук
профессор кафедры технологии
машиностроительных производств
Пугачева Н.Б., доктор педагогических наук
профессор кафедры производственной безопасности и права
ФГБОУ ВПО «Казанский государственный
архитектурно-строительный университет»
Россия, г. Казань*

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА И ДОСТУПНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ-УСЛУГОДАТЕЛЯ

Оценка качества и доступности государственных и муниципальных услуг и деятельности организации-услугиодателя – важная составляющая, как административной реформы, так и развития сферы услуг[4]. За рубежом оценка качества и доступности государственных и муниципальных услуг и деятельности организации-услугиодателя рассматривается в рамках теории и практики государственного управления, ориентированного на задачу «государство для граждан»[2]. В России разработка методик оценки качества и доступности государственных и муниципальных услуг и деятельности организации-услугиодателя была активизирована после Послания Президента России Федеральному Собранию РФ в 2002 г., в котором была неоднократно подчеркнута значимость преобразований в сфере госуправления[3].

Оценка - это познавательная деятельность, осуществляемая после проведения четко определенных и обозначенных процедур с целью вынесения суждения о чем-либо и проводимая для получения эффекта, ощутимого за пределами рассматриваемой области. В РФ оценка качества и доступности государственных и муниципальных услуг и деятельности организации-услугиодателя может опираться на совокупность следующих принципов: системности, обуславливающего отношение к оценке качества и доступности государственных и муниципальных услуг и деятельности

организации-услугодателя как к системе, а также консолидацию бюджета и бюджетного процесса в ходе предоставления услуг; цикличности, обеспечивающего повторяемость процедуры оценки качества и доступности государственных и муниципальных услуг и деятельности организации-услугодателя, а также ориентированность организации-услугодателя на результаты; законности, опосредующего нормативно-правовое обеспечение оценки качества и доступности государственных и муниципальных услуг и деятельности организации-услугодателя, а также участие в процедуре оценки внешних экспертов и субъектов управления организацией; прозрачности, обеспечивающего открытость и доступность результатов оценки качества и доступности государственных и муниципальных услуг и деятельности организации-услугодателя.

Совокупность данных принципов обуславливает две функции оценки качества и доступности государственных и муниципальных услуг и деятельности организации-услугодателя - регулятивную и конструктивную. Если оценка имеет регулятивную функцию, она ориентирована на повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг и улучшение деятельности организаций-услугодателей, усовершенствование их структуры, изменение плохо работающих составляющих. Регулятивная оценка может быть основана на экспертных суждениях о качестве и доступности государственных и муниципальных услуг деятельности организаций-услугодателей, а роль экспертов могут играть услугополучатели или специалисты, ответственные за процесс контроля.

Если оценка имеет конструктивную функцию, то основное внимание может уделяться отчетности организаций-услугодателей и комплексному анализу их деятельности. Такая оценка основывается на данных и показателях, а роль оценщиков играют специалисты вышестоящих организаций, федеральных ведомств, а также представители общественных структур. Следствием такой оценки может быть определение стратегии повышения качества и доступности государственных и муниципальных услуг и деятельности организаций-услугодателей.

Установлено, что качество государственной и муниципальной услуги рассматривается как степень удовлетворения ожиданий потребителей, соблюдения предписанных требований и стандартов; с позиций соответствия предоставляемых услуг их стоимости; как общая совокупность технических, технологических эксплуатационных характеристик, посредством которых услуга отвечает нуждам потребителя.

Доступность государственной и муниципальной услуги может трактоваться как комфортность ее получения.

По нашему мнению, качество и доступность государственных и муниципальных услуг может определяться на основе административного регламента (устанавливающего последовательность административных

процессов и процедур по их оказанию, а также фиксирующего требования к организациям их оказания) и стандарта (включающего показатели результата услуги, правила осуществления, характеристики административных процессов и процедур по их оказанию).

Исходя из этого, разработка административных регламентов может ставить задачу не столько описания существующих процессов по оказанию услуги, сколько выявление и закрепление возможностей оптимизации ее предоставления в интересах потребителя. А стандарт государственной и муниципальной услуги может ставить задачу нормативного закрепления системы требований к содержанию, порядку и условиям оказания государственной (муниципальной) услуги в интересах ее получателя. Следовательно, стандарт услуги может включать: стандарт процесса оказания услуги (административный регламент); стандарт качества (требования к содержанию) самой услуги; стандарт доступности (информационного, территориального, финансового, временного, физического) услуги. Таким образом, стандарт государственной и муниципальной услуги может содержать: описание получателей (включая льготные категории) услуги; исчерпывающий перечень документов, необходимых для получения услуги; информацию о последовательности действий получателя услуги и органа, оказывающего услугу; информацию о сроке оказания услуги; исчерпывающий перечень оснований для отказа в услуги; особенности предоставления услуги престарелыми и инвалидам, исходя из исключения необходимости их личной явки в орган, оказывающий услугу; порядок исправления возможных недостатков оказанной услуги.

Под качеством государственной и муниципальной услуги мы предлагаем понимать полноту и своевременность оказания услуги в соответствии с административным регламентом и стандартом. Доступность государственной и муниципальной услуги мы рассматриваем как комфортность их получения, открытость и прозрачность административных процедур исполнения. Критерии оценки качества и доступности государственных и муниципальных услуг – это совокупность количественных и качественных параметров, позволяющих рассчитать индекс удовлетворенности потребителей (Customer Satisfaction Index – CSI) (см. таблицу 1).

Таблица 1

Критерии оценки качества и доступности государственных и муниципальных услуг

Качество	Доступность	Удовлетворенность потребителей качеством и доступностью услуг
1. Своевременность и оперативность: 1.1. Количество случаев предоставления услуг в установленный срок с момента сдачи документов; 1.2. Количество потребителей, ожидавших получения услуги в очереди не более 40 минут. 2. Соответствие стандарту, административному регламенту и запросам услугополучателя: 2.1. Количество потребителей удовлетворенных качеством процесса предоставления услуги; 2.2. Количество случаев правильно оформленных документов (правильно произведенных начислений, расчетов и т.д.).	1. Комфортность ожидания и получения (санитарно-гигиенические условия помещения; эстетическое оформление; техническая оснащенность места ожидания; время ожидания, оказания услуги): 1.1. Количество потребителей, удовлетворенных техническим оснащением места ожидания; 1.2. Количество потребителей, удовлетворенных санитарно-гигиеническими условиями помещения; 1.3. Количество потребителей, удовлетворенных эстетическим оформлением; 1.4. Количество потребителей, удовлетворенных временем ожидания, оказания услуги. 2. Простота и рациональность (возможность дистанционного получения; режим «одного окна»; цена услуги; транспортная и шаговая доступность услугодателя; физическая доступность – лифты, пандусы, режим работы): 2.1. Количество потребителей, удовлетворенных возможностью дистанционного получения услуги; 2.2. Количество потребителей, удовлетворенных режимом «одного окна»; 2.3. Количество потребителей, удовлетворенных ценой услуги; 2.4. Количество потребителей, удовлетворенных транспортной и шаговой доступностью услугодателя; 2.5. Количество потребителей, удовлетворенных физической доступностью. 3. Контактность и эффективность (отношение персонала к услугополучателям – вежливость, тактичность, отзывчивость; инструменты досудебного обжалования действий персонала – имеются, известны, доступны): 3.1. Количество обоснованных жалоб к общему количеству	1. Доверие услугодателям: 1.1. Количество потребителей доверяющих услугодателям.

	обслуженных потребителей по данному виду услуг; 3.2. Количество обоснованных жалоб, рассмотренных и удовлетворенных в установленные сроки; 3.3. Количество потребителей удовлетворенных существующим порядком обжалования; 3.4. Количество потребителей, удовлетворенных сроками обжалования; 3.5. Количество потребителей, удовлетворенных вежливостью персонала. 4. Открытость и прозрачность (информированность о содержании услуги, правах услугополучателя; наличие call-центра; размещение информации на официальных сайтах в сети Интернет): 4.1. Количество потребителей, удовлетворенных качеством информации о порядке предоставления услуги; 4.2. Количество случаев правильно заполненных потребителем документов и сданных с первого раза; 4.3. Количество услуг информация, о которых доступна через Интернет.	

Задачи предлагаемой нами методики оценки деятельности организации-услугодателя состоят в самооценке руководством организации собственной деятельности в области менеджмента качества; определении показателей, учитывающих аспекты деятельности организации в области качества и социальной ответственности; оценке деятельности организации-услугодателя со стороны потребителей услуг. В предлагаемой методике используются термины, определенные международными стандартами ГОСТ Р ИСО 9000-2008 «Система менеджмента качества. Основные положения и словарь». Оценка деятельности организации-услугодателя может проводиться следующим образом:

1. Организации заполняют анкету, передаваемую внешней организации (группе экспертов) для проведения оценки по установленной методике.

2. Группа независимых экспертов анализирует представленные анкетные данные, запрашивает дополнительную информацию по спектру оказываемых услуг (выполняемых работ), проводит оценку в соответствии с предлагаемыми методическими рекомендациями и подготавливает экспертное заключение, состоящее из итогов проведения оценки, проекта повышения качества и доступности предоставляемых услуг организации.

Организации самостоятельно оценивают уровень работ в области менеджмента качества организации по величине комплексного показателя

(К): $K=K1+K2+K3$. Показатель К рассчитывается в баллах (процентах) исходя из критериев К1, К2, К3, учитывающих различные аспекты деятельности организации, занятой в сфере предоставления услуг населению (см. табл. 2).

Таблица 2

Критерии оценки аспектов деятельности организации

Блок оценки	Критерии оценки	Способ расчета	Значимость критериев, %
1	2	3	4
К1 Уровень системы менеджмента качества (СМК)	Создание и развитие системы менеджмента качества организации (К1.1)	$K1=K1.1+K1.2+K1.3+K1.4+K1.5$	30
	Совершенствование системы менеджмента качества (К1.2)		
	Обучение персонала организации по вопросам управления качеством (К1.3)		
	Накопление и передача опыта в области менеджмента качества (К1.4)		
	Участие в конкурсах и выставках в области качества (К1.5)		
К2 Уровень удовлетворенности потребителей	Изучение требований потребителей услуг (К2.1)	$K2=K2.1+K2.2+K2.3+K2.4+K2.5+K2.6+K2.7$	50
	Анализ социальных и финансово-экономических возможностей потребителей услуг (доступность услуг) (К2.2.)		
	Учет результатов (К2.3)		
	Отношение стоимости принятых рекламаций к объему реализованных услуг в стоимостном выражении (К2.4)		
	Динамика количества принятых рекламаций (К2.5)		
	Форма предоставляемых услуг (К2.6)		
	Соблюдение сроков оказания услуг (К2.7)		
К3 Уровень социальной ответственности организации	Наличие фактов задержки заработной платы работникам организации (К3.1)	$K3=K3.1+K3.2+K3.3$	20
	Охрана здоровья работников и поддержание здорового образа жизни (К3.2)		
	Социальная поддержка работников организации (К3.3)		

Вычисление критериев K1, K2, K3 проводится в соответствии с таблицей 3.

Таблица 3

Вычисление критериев оценки деятельности организации в области менеджмента качества, удовлетворенности потребителей и социальной ответственности

Критерии оценки			Баллы
$K1 = K1.1 + K1.2 + K1.3 + K1.4 + K1.5 + K1.6$ уровень системы менеджмента качества (СМК)	$K1.1 = K1.1.1 + K1.1.2$ создание и развитие системы менеджмента качества организации	СМК сертифицирована на соответствие ГОСТ Р ИСО 9001 и МС ИСО 9001	сертифицирована по обоим системам – 3
		K1.1.1	сертифицирована по одной из систем – 2
			не сертифицирована – 0
		K1.1.1 – выбирается один из вариантов	
		Разработана ли СМК организации? K1.1.2	СМК разработана и внедрена в организации приказом – 7
			ведутся разработки СМК по утвержденным программам – 5,5
			отсутствует деятельность по созданию СМК – 0
		K1.1.2 – выбирается один из вариантов	
	$K1.2 = K1.2.1 + K1.2.2$ совершенствование системы менеджмента качества	Функционирует ли в организации система учета затрат на качество? K1.2.1	система функционирует – 5,5
			разрабатывается система учета затрат на качество – 3
			система отсутствует – 0
		K1.2.1 – выбирается один из вариантов	
		Наличие в организации программы стратегического развития в области качества K1.2.2	наличие программы стратегического развития в области качества (от 1 года до 5 лет) – 3,5
			наличие программы стратегического развития в области качества (до 1 года) – 2
			отсутствие программы – 0
		K1.2.2 – выбирается один из вариантов	
	$K1.3 = K1.3.1 + K1.3.2 + K1.3.3$ обучение персонала организации по вопросам управления качеством	Количество сотрудников, прошедших обучение в области менеджмента качества K1.3.1	обучено более 50% персонала – 2
			обучено от 20% до 50% персонала – 1
			обучено от 5 до 20% персонала – 0,5

			обучено менее 5% персонала - 0
		K1.3.1 – выбирается один из вариантов	
K1=K1.1+K1.2+K1.3+K1.4+K1.5+K1.6 уровень системы менеджмента качества (СМК)		Количество сертифицированных специалистов (менеджеров, экспертов) K1.3.2	сертифицировано более 10% персонала – 1
			сертифицировано от 5 до 10% персонала – 0,5
			сертифицировано от 0 до 5% персонала – 0,25
			отсутствуют сертифицированные специалисты – 0
		K1.3.2 – выбирается один из вариантов	
		Участие специалистов организации в научно-технических конференциях и семинарах по качеству K1.3.3	участвуют ежеквартально – 2
			участвуют ежегодно – 1
			не участвуют - 0
		K1.3.3 – выбирается один из вариантов	
	K1.4= K1.4.1+K1.4.2 накопление и передача опыта в области менеджмента качества	Организация и проведение научно-технических конференций и семинаров по качеству K1.4.1	ежеквартально – 1,3
			ежегодно – 0,65
			отсутствует - 0
		K1.4.1 – выбирается один из вариантов	
		Опубликование материалов о практическом опыте в области менеджмента качества K1.4.2	опубликование в российских СМИ: Да – 1; Нет - 0
			опубликование в местных (республиканских, областных, районных, городских) СМИ: Да – 0,7; Нет - 0
			отсутствует - 0
		K1.4.2 – суммируется	
K1=K1.1+K1.2+K1.3+K1.4+K1.5+K1.6 уровень системы менеджмента качества (СМК)	K1.5 участие в конкурсах и выставках в области качества	получение звания лауреата (призера, финалиста) европейской премии по качеству - 1	
		получение звания лауреата (дипломанта) российской премии по качеству – 0,9	
		получение звания лауреата (дипломанта) региональной премии по качеству -0,6	
		участие в международных выставках и салонах – 0,4	
		участие в российских и региональных конкурсах по качеству – 0,1	
		K1.5 – суммируется	

K2= K2.1+K2.2+K2.3+K2.4+K2.5+K2.6+K2.7 удовлетворенность потребителей	K2.1 изучение требований потребителей услуг	проводится систематическая формализованная деятельность по изучению требований потребителей услуг – 4	
		системной работы нет, но определенный учет требований потребителей услуг ведется – 2	
		требования потребителей не изучаются - 0	
		K2.1 – выбирается один из вариантов	
	K2.2 анализ социальных и финансово-экономических возможностей потребителей услуг (доступность услуг)	проводится систематический анализ социальных и финансово-экономических возможностей граждан всех категорий (трудоспособное, нетрудоспособное население, пенсионеры) – 4	
		анализ социальных и финансово-экономических возможностей проводится только по определенным категориям граждан – 2	
		возможности потребителей не анализируются - 0	
		K2.2 – выбирается один из вариантов	
	K2.3 учет результатов	разработаны и реализуются мероприятия по улучшению параметров (модульность, комплексность) оказываемых услуг – 2	
		разработаны и реализуются мероприятия по улучшению процессов деятельности по оказанию услуг – 2	
		K2.3 – суммируется	
	K2.4 Отношение стоимости принятых рекламаций к объему реализованных услуг в стоимостном выражении	отношение более 0,3% - 0,5	
		отношение от 0,15 до 0,3% - 1	
		отношение от 0,05 до 0,15% - 2	
		отношение менее 0,05% - 4	
		K2.4 – выбирается один из вариантов	
K2= K2.1+K2.2+K2.3+K2.4+K2.5+K2.6+K2.7 удовлетворенность потребителей	K2.5 динамика количества принятых рекламаций	тенденция к увеличению – (-) 4	
		сохранение количества на одном уровне - 0	
		тенденция к уменьшению – 4	
		K2.5 – выбирается один из вариантов	
	K 2.6=K2.6.1+K2.6.2+K2.6.3 форма предоставляемых услуг	Доля видов услуг, оказываемых организацией в электронном формате K 2.6.1	более 50% – 6
			от 20% до 50% – 4
			менее 20% – 2
			K2.6.1 – выбирается один из вариантов
		Доля пользователей услуг в электронном формате K 2.6.2	от 0 до 10% – 2
			от 10 до 50% – 4
			более 50% – 6
			K2.6.2 – выбирается один из вариантов

		Наличие на интернет-ресурсе организации регламентов оказания электронных услуг и инструкций для пользователей электронных услуг К 2.6.3	да – 8
			регламенты присутствуют, но отображены не в полной мере - 2
			отсутствуют - 0
			К2.6.3 – выбирается один из вариантов
	К2.7 соблюдение сроков оказания услуг	Доля услуг, оказанных с нарушением установленных сроков К2.7.1	доля услуг, оказанных организацией через центры обслуживания населения с нарушением установленных сроков – (-)10
			доля услуг, оказанных организацией через интернет-ресурсы обслуживания населения с нарушением установленных сроков - (-)10
			нарушения по срокам отсутствуют - 10
			К2.3 – суммируется
К3= К3.1+К3.2+К3.3 удовлетворенность потребителей	К3.1 наличие фактов задержки заработной платы работникам организации	отсутствие задолженности – 5	
		наличие задолженности менее 1 месяца – (-)2,5	
		наличие задолженности более 1 месяца – (-)5	
		К3.1 – выбирается один из вариантов	
К3= К3.1+К3.2+К3.3 уровень социальной ответственности организации	К3.2=К3.2.1+ К3.2.2+ К3.2.3+ К3.2.4 охрана здоровья работников и поддержание здорового образа жизни	Наличие аттестации рабочих мест по условиям труда К3.2.1.	аттестация рабочих мест проведена – 3
			аттестация рабочих мест в процессе прохождения – 2
			аттестация рабочих мест отсутствует - 1
			К3.2.1 – выбирается один из вариантов
		Система учета затрат на санаторно-курортное лечение К3.2.2.	система функционирует – 1
			отсутствует – 0
			К3.2.2 – выбирается один из вариантов
		Система учета затрат на страховые платежи по договорам добровольного медицинского страхования К3.2.3	система функционирует – 1
			отсутствует – 0
			К3.2.3 – выбирается один из вариантов
		Случаи	отсутствовали – 5

		производственного травматизма К3.2.4.	наличие случаев производственного травматизма со смертельным исходом – (-)2
			наличие случаев производственного травматизма с легким исходом (трудоспособность полностью восстанавливается) – (-)1
			К3.2.4 – суммируется
	К3.3 = К3.3.1+ К3.3.2+К3.3.3+К3.3.5+ К3.3.6 социальная поддержка работников организации	Система учета затрат на спортивно-оздоровительные мероприятия работников К3.3.1	система функционирует – 1
			отсутствует – 0
			К3.4.1 – выбирается один из вариантов
		Система дотаций на питание К3.3.2	система функционирует – 1
			отсутствует – 0
			К3.4.2 – выбирается один из вариантов
		Система дотаций на проезд на проезд к месту работы (дотации на бензин, наличие вахтового автобуса) К3.3.3	система функционирует – 1
			отсутствует – 0
			К3.4.3 – выбирается один из вариантов
К3= К3.1+К3.2+К3.3 уровень социальной ответственности организации	К3 =К3.3.1+ К3.3.2+К3.3.3+К3.3.5+ К3.3.6 социальная поддержка работников организации	Система начисления материальной помощи к праздникам, датам, юбилеям и пр. К3.3.4	система функционирует – 1
			отсутствует – 0
			К3.4.4 – выбирается один из вариантов
		Система взносов в негосударственные пенсионные фонды в пользу работников К3.3.5	система функционирует – 1
			отсутствует – 0
			К3.4.5 – выбирается один из вариантов
		Система дотаций на мобильную связь К3.3.6	система функционирует – 1
			отсутствует – 0
			К3.4.6 – выбирается один из вариантов

Значимость критериев представлена в таблице 4.

Таблица 4

Значимость критериев К

Критерий	Значимость в %			Значимость в баллах	
	Значимость критерия	Показатели	Значимость показателя критерия	Баллы по критерию	Баллы по показателям
К1 Уровень системы менеджмента качества (СМК)	30	K1.1	33	30	10
		K1.2	30		9
		K1.3	17		5
		K1.4	10		3
		K1.5	10		3
К2 Удовлетворенность потребителей	50	K2.1	8	50	4
		K2.2	8		4
		K2.3	8		4
		K2.4	8		4
		K2.5	8		4
		K2.6	40		20
		K2.7	20		10
К3 Уровень социальной ответственности организации	20	K3.1	25	20	5
		K3.2	45		9
		K3.3	30		6
Итого:	100%			100	100

Результатом оценки деятельности организации-услугиодателя может быть, как устранение или минимизация проблем в ее функционировании, так и повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг [1].

Использованные источники:

1. Васильева Е.А. (2011). Методика оценки конкурентоспособности предприятия сферы услуг // Вестник Хмельницкого национального университета. – 2011. – № 2. – Т.2. – С. 212–227[Vasilieva E.A. (2011). Methods of assessing the competitiveness of service industries // Herald Khmelnytsky National University. - 2011. - № 2. - Volume 2. - S. 212-227]. [Электронный ресурс] URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_2_2/212-216.pdf (дата обращения: 16.10.2013).
2. Добролюбова Е.И. (2012). Показатели эффективности реформ государственного управления в России: возможные подходы. Рабочие материалы. Доклад Всемирного банка [Dobrolyubova E.I. (2012) Performance indicators of governance reforms in Russia: possible approaches. Working Papers. Report of the World Bank]. [Электронный ресурс] URL: <http://194.84.38.65/files/specialprojects/> (дата обращения: 21.09.2012).

3. Маркин В.В. (ред.) (2008). Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации / С.И. Неделько, А.В. Осташков, С.В. Матюкин [и др.]; под общ.ред. В.В. Маркина, А.В. Осташкова. Москва, 2008. – 321 с. [MarkinVladimir (eds.) (2008).Monitoring of state and municipal services in the region as a strategic tool to improve the quality of regional governance: experience, problems, suggestions / S.I. Nedel'ko, A.V. Ostashkov, S.V. Matyukin [etc.] under the total.Ed. V.V.Markin, A.V.Ostashkova.Moscow, 2008.– 321s.]
- 4.СтародубровскаяИ. (2013). Предоставление социальных услуг на территориях интенсивной депопуляции: есть ли решение? // Вопросыэкономики2013. № 11. [Starodubrovskaya I. (2013). Provision of social services in the areas of intensive depopulation: Is there a solution? / / Problems of Economics in 2013. No 11].

Магандалиева М. К.

студент, 5 к.

кафедры «Бухгалтерский учет»

КосиноваВ.Н. - научный руководитель

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»

Россия, г. Махачкала

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Налоговым законодательством определен особый порядок налогообложения деятельности страховой организации, который учитывает особенности данного сектора экономики.

Во-первых, страховые организации освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость по операциям страхования и перестрахования, т. к. страховая услуга не содержит добавленной стоимости. При этом сумма уплаченного НДС страховая организация может в полном объеме относить на расходы, либо при ведении раздельного учета затрат по облагаемым и необлагаемым оборотам ставить суммы входного налога на добавленную стоимость к возмещению из бюджета или к зачету из сумм налога на добавленную стоимость по облагаемым операциям.

Во-вторых, страховым организациям дана возможность законодательноперекладывать свои налоговые обязательства по налогу на прибыль на суммы сформированных страховых резервов.

Следовательно, страховщику дана возможность в первую очередь определить финансовый результат по договору, а затем ставить под налог. При этом, страховые взносы не включенные в налоговую базу по налогу на прибыль в момент заключения договора страхования могут быть в полном объеме размещены как средства страховых резервов в активы,

соответствующие требованиям страхового законодательства, и принести страховщику дополнительный доход от вложения.

Кроме не включения в налогооблагаемую базу сформированных резервов из страховых премий, страховщикамдается возможность сформировать резервы убытков и на эти суммы так же уменьшить полученные доходы.

Все указанные условия приводят к тому, что с точки зрения размера внесения налогов в бюджет, страховая деятельность не относится к доходобразующей и приносит небольшие поступления.

Налоговые органы проводят мониторинг, который показывает, что некоторые из участников страхового рынка , используют предоставленное льготное налогообложение и правовой статус страховой компании, чтобы минимизировать налоги или даже избежать их для себя и для своих клиентов - страхователей.

В этом случае следующие операции являются уникальными для страховых компаний - уплачивать гонорары, чтобы агенты, участвующие в отношении договоров страхования или за их поддержку. Размер агентского вознаграждения определяется агентским договором между страховщиком и агентом , но она не должна превышать размер вознаграждения, присущие в структуре тарифной ставки, которая была согласована с регулятором страхового рынка ФССН .

Налоговые органы в деятельности управления процессом находят документально не подтвержденные факты не подтверждающие участия агента в заключении договоров страхования и технического обслуживания, даже несмотря на расходы по налогу на прибыль целей страховые компании выплатили в агентского вознаграждения учитывается и количество налоговую базу по прибыли занижена.

Практика показывает, что в случаях, когда один и тот же страховщик заключает договор со страховой организацией в течение длительного времени и страховой тариф не уменьшился, и в то же время, договор через агента, инициатива по снятию средств основывается на страхователе. Кроме того, при проведении контрольных мероприятий страхователь обычно отказывается от предложения помощи агента, чтобы договор страхования, тем самым переложить вину на страховую компанию. Анализ движения денежных средств, в результате чего от страховой компании в качестве агента сборов, показывает, что она только обналичивает денежные средства.

Во многих случаях, агентами являются так называемые фирмы-однодневки, во главе номинальным руководителем, адреса массовой регистрации и не выполняющие свои обязательства перед бюджетом.

Мероприятия налогового контроля, которые необходимо провести, чтобы установить данные факты:

потребовать агентские договоры и отчеты о заключенных (сопровождаемых) договорах страхования

потребовать сами договора страхования, которые заключены якобы через агента.

Провести опрос страхователя по поводу порядка заключения договора страхования, причин выбора той или иной страховой организации и попросить копии документов, указывающие на наличие имущественного интереса при страховании.

Согласно всему вышеперечисленному можно понять лишь основные особенности налогообложения страховых организаций.

Использованные источники:

- 1.[электронный ресурс] - URL: http://www.rnk.ru/journal/archives/2005/20/70068/nalogovi_i_buhgalterski_uchet/osobennosti_nalogooblozhenia_strahovih_organizaci_70176.phtml (дата обращения 29.09.2013)
- 2.[электронный ресурс] - URL: http://science-bsea.bgita.ru/2011/ekonom_2011_1/kushnikova_osoben.h (дата обращения 29.09.2013)

Мазанов Е.Л.

Юнусбаева В.Ф

кандидат социологических наук

доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский

государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

КОНФЛИКТ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

Как и в любой организации на государственной и муниципальной службе имеется определенный кадровый состав со своими интересами и полномочиями. На протяжении совместного процесса работы на государственной и муниципальной службе происходит конфликт интересов между сотрудниками. Данного рода конфликты происходят довольно часто, поскольку каждый сотрудник оценивает ситуацию со своей точки зрения.

Разрешение любого конфликта достаточно долгая процедура, представляющая собой определенный алгоритм, который способствует предотвращению коррупционных проявлений. В процедуре разрешения участвует представитель нанимателя, который получает от служащего уведомление о возникновении конфликта интересов, должен в соответствии с законом принять меры по урегулированию конфликта. Для этого необходимо, прежде всего, убедиться, что возникший конфликт интересов имеют место. для урегулирования конфликта интересов на некоторых видах государственной службы предусматривается создание комиссий по соблюдению требований к служебному поведению гражданских служащих и урегулированию конфликтов интересов.

На сегодняшний день существует 2 основных вида государственных и муниципальных конфликтов- это организационный и личный. Организационный конфликт- это ситуация, когда организация предоставляет Государству свои услуги и в силу взаимоотношений организация не в состоянии оказывать услуги беспристрастно. Личный конфликт- возникает в том случае, когда интересы человека, такие как профессиональные связи вне организации вступают в противоречие с выполнением его служебных обязанностей.

Конфликты происходят из-за личной заинтересованности муниципального служащего. Под личной заинтересованностью муниципального служащего понимается возможность получения муниципальным служащим при исполнении должностных обязанностей доходов (неосновательного обогащения) в денежной либо натуральной форме, доходов в виде материальной выгоды непосредственно для муниципального служащего.

Урегулирование конфликта интересов может состоять в изменении должностного или служебного положения муниципального служащего, являющегося стороной конфликта интересов, вплоть до его отстранения от исполнения должностных (служебных) обязанностей в установленном порядке или в его отказе от выгоды, явившейся причиной возникновения конфликта интересов. Непринятие муниципальным служащим, который является стороной конфликта интересов, мер по урегулированию конфликта является правонарушением, влекущее за собой увольнение со службы.

Помимо урегулирования конфликтов существуют так же способы борьбы с конфликтами интересов. Один из способов борьбы с конфликтами- это раскрытие информации. Сущность данного способа заключается в декларировании государственными и муниципальными служащими своего имущества и доходов. Этот способ позволяет предотвратить возникновение конфликта интересов.

Не менее эффективный метод борьбы с конфликтами- это добровольный отказ от участия в конфликте. Государственный и муниципальный служащий может отказаться от участия в конфликте под влиянием общеэтических соображений, профессиональной этики, устава организации. В системе государственной службы существует Комиссия по соблюдению требований к служебному поведению государственных гражданских служащих и урегулированию конфликта интересов. Параллельно существуют независимые антикоррупционные организации, представляющие интересы общества и отслеживающие возникновение конфликта интересов.

Конфликты интересов на государственной и муниципальной службе не всегда имеют только отрицательное воздействие на деятельность государственных и муниципальных органов. В разрешении конфликтов при изучении материалов по различным видам конфликтов проводится анализ, который длится достаточно долгое время, но дающий весомый результат.

Государственная и муниципальная служба охватывает огромный перечень законов, документов, нормативно-правовых актов, в следствие чего происходит упущение определенных моментов из огромного количества информации. Когда протекает процесс анализа конфликта выясняется множество новых фактов, которые могут помочь в дальнейшей деятельности государственных и муниципальных органов.

*Мазур О. В.
студент, 3 курс*

*Институт Социально-Гуманитарных Технологий
НИ ТПУ
Россия, г.Томск*

СЕМЕЙНЫЕ КОНФЛИКТЫ

Семья - наивысшая ценность в жизни человека. Жаль, что не всегда отношения между членами складываются гладко. Давным-давно, еще наши предки говорили, что выйти замуж – не напасть, главное замужем не проспать. Но, к сожалению, эта народная мудрость не относится ко всем бракам, даже к тем, которые были созданы из-за огромной и светлой любви. Так почему же происходят разногласия между членами семьи, которые в итоге ведут к конфликтам?

Опора семейных отношений основана на обязательствах друг перед другом. Каждый из членов семьи понимает свои обязательства или обязательства других членов по-разному, игнорируя их, влияя на выполнение и так далее. В основном конфликт вызывается какой-то сложной для супругов проблемой, чаще из-за неудовлетворения потребностей. Эти проблемы чаще возникают в ряде таких форм как ревность, эгоизм, неверность, непонимание, изменение в жизни партнеров и т.д.

Базис семейных отношений формируются в большинстве случаев из опыта родительской семьи каждого из супругов. Каждый хочет донести до другого свое понимание «семья, воспитание и т.д.» В большинстве случаев это становится поводом для семейных конфликтов.

На каждой стадии развития семьи – новые проблемы, которые перетекают в конфликт. Они начинаются еще на начальном этапе формировании отношений. Именно здесь надо определить путь решения конфликтных ситуаций. Но наиболее существенная роль конфликтов начинается в период формирования семьи. Начинается притирка друг к другу, возникают разные взгляды, цели и убеждения супругов и бытовые проблемы. С появлением ребенка происходит смена ролей, и снова появляются проблемы. Каждый этап – новые проблемы в семейной жизни.

Семья является той ячейкой общества, где близкие могут расширить светлые качества человека, которые уже есть в нем, и помочь ему победить и искоренить свои недостатки и пороки, и именно в этом заключается великая и светлая роль семьи. Процесс воспитания носит характер обратной связи и,

воспитывая своих детей, родители воспитывают тем самым и самих себя. В зависимости от характера воспитания, отношения родителей к ребенку происходит формирование определенных взаимоотношений между ними, и со временем конфликты смогут принимать более мягкий характер.

АННОТАЦИЯ

Любая семья-это ячейка общества, которая должна сохранять тепло и любовь в отношениях с момента знакомства. В данной статье приведены те причины, по которым чаще всего возникают конфликты в семье.

*Макаров В.В.
студент 4 курс
экономический факультет
Шайхутдинова Н. А., к.э.н.,
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ,
Россия, г. Уфа*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «АВТО МИР»

Современные методы планирования, учета и контроля денежных потоков позволяют руководителю определить, какие из подразделений и бизнес-линий предприятия генерируют наибольшие денежные потоки, в какие сроки и по какой цене наиболее целесообразно привлекать финансовые ресурсы, во что эффективно инвестировать свободные денежные средства. Первоочередная задача в новых условиях - эффективное управление денежными потоками. Очевидно, что розничные предприятия и их поставщики ставят несколько разные цели, первым нужно эффективно распорядиться имеющимися средствами, вторым - взыскать дебиторскую задолженность и принять меры к сдерживанию ее дальнейшего роста [1]. Неэффективное управление денежными потоками предприятия ООО «АВТО МИР» обусловлено тем, что выявлено ухудшение его социально-экономического развития, о чем свидетельствуют:

- низкий темп роста выручки от продажи товаров;
- неизменно низкий уровень рентабельности продаж;
- снижение эффективности использования оборотных активов и основных средств;
- сокращение темпа роста производительности труда из-за текучести кадров.

Наблюдается неустойчивая динамика движения денежных средств от текущей деятельности ООО «АВТО МИР» .

Предложения по улучшению управления денежным потоком предприятия ООО «АВТО МИР» могут быть сведены к следующему:

1. Основываясь на результатах прямого анализа движения денежных средств, руководство организации ООО «АВТО МИР» может

корректировать свою финансовую политику в отношениях с дебиторами и кредиторами, принимать решения по формированию необходимых объемов производственных запасов, созданию резервов, реинвестированию прибыли, ее распределению и потреблению с учетом имеющихся финансовых возможностей и уровня обеспеченности денежными ресурсами.

Возможны следующие приемы управления дебиторской задолженностью ООО «АВТО МИР»: проведение анализа дебиторов; анализ задолженности по видам продукции для выявления невыгодных с точки зрения возврата денежных средств товаров; оценка реальной стоимости дебиторской задолженности (уменьшение ее на сумму безнадежных долгов); определение размеров скидок при досрочной оплате; рассмотрение возможности реструктуризации дебиторской задолженности (факторинг и т.п.).

На анализируемом предприятии обязательно должна существовать тщательно продуманная политика предоставления товарных кредитов и рассрочек, основанная на анализе и ранжировании покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты. Тем более это важно, потому что правильное кредитование покупателей не только ускоряет оборачиваемость основных средств, но и способствует увеличению продаж.

Для формирования резерва по сомнительным долгам ООО «АВТО МИР» целесообразно проанализировать накопленную статистику и вывести средний процент задолженности, не возвращающейся на предприятие.

2. Анализ денежных средств должен проводиться одновременно с анализом долгосрочных и краткосрочных обязательств для представления целостной картины финансового состояния организации.

3. С целью максимизации притока денежных средств ООО «АВТО МИР» следует разработать системы договоров с гибкими условиями сроков и формы оплаты, такими как:

- предоплата (полная или частичная) - здесь может быть предусмотрена скидка;

- передача на реализацию - предполагает, что предприятие сохраняет право собственности на товары до их полной оплаты;

- выставление промежуточного счета - применяется при долгосрочных контрактах и обеспечивает приток денежных средств после выполнения определенных этапов сделки;

- гарантии третьих лиц.

В ООО «АВТО МИР» необходима оптимизация бизнес-процессов управления денежными средствами. При построении системы управления денежными средствами важно оптимизировать соответствующие бизнес-процессы, для чего необходимо определить:

- состав центров финансовой ответственности (далее ЦФО), по которым формируются и контролируются бюджеты денежных средств;

- участников процесса, то есть сотрудников компании, выступающих в роли инициаторов платежей, контролеров выполнения внутренних регламентов, акцептантов;

- обязанности и полномочия каждого участника бизнес-процесса, в частности по определению платежных лимитов, и ответственных за принятие решений по тем или иным платежам;

- временной график прохождения платежей, в частности установить сроки и последовательность прохождения заявок на оплату.

Предложения по повышению эффективности управления денежным потоком предприятия:

- повышение эффективности использования оборотных фондов за счет оптимизации управления денежными потоками предприятия (определения их оптимального размера за счет моделирования);

- повышение прибыли и рентабельности продаж за счет сокращения затрат [2].

Нами рассчитана оптимальная величина денежных средств на плановый год в сумме 2860 тыс.руб., что на 15705 тыс.руб. меньше уровня 2012г. Следовательно, уменьшается объем оборотных средств до 147795 тыс.руб. Коэффициент оборачиваемости, величина выручки увеличивается (табл.1).

Таблица 1 Экономическая эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию управления денежными потоками предприятия ООО «АВТО МИР», тыс. руб.

Показатель	2012 год	Проект	Изменение (+,-)
Выручка от реализации продукции	2024000	2067870	43870
Себестоимость реализованной продукции (услуг)	1512100	1509076	-3024
Постоянные затраты	952623	950712	-1911
Переменные затраты	559477	558364	-1113
Прибыль (убыток) от продаж	61700	558794	497094
Чистая прибыль	40832	424683	383851
Оборотные активы	167200	147795	-19405
Коэффициент использования оборотных активов	12,1	14	1,9
Рентабельность продаж, %	3	27	24
Рентабельность затрат, %	2,7	28,1	25,4
Маржинальный доход	1464523	1509506	44983
Доля маржинал-ого дохода выручке %	72,4	73	0,6
Безубыточный объем продаж	1316544	1302378,9	-14165
Запас финансовой прочности	707456	765491,1	58035
Запас финансовой прочности, %	35	37	2,1

Таким образом, в случае внедрения на практике предложенных выше мероприятий по совершенствованию управления денежным потоком в ООО «АВТО МИР» произойдет улучшение социально-экономического развития организации, о чем свидетельствуют прогнозные данные: увеличение

выручки на 43870 руб., прибыли от продаж на 497094 руб. и чистой прибыли на 383851 руб.; рост рентабельности продаж на 24,0% и рентабельности затрат на 25,4%; увеличение маржинального дохода на 44983 руб. и его доли в выручке на 0,6%; рост финансовой прочности на 58035 руб. или на 2,1%.

В заключении можно сделать вывод об экономической эффективности и целесообразности внедрения на практике предложенных мероприятий по совершенствованию управления денежным потоком ООО «АВТО МИР».

Использованные источники:

1. Шайхутдинова Н.А., Белобородова М.В. Об управлении денежными потоками предприятия // «Экономика и социум». - №2. - 2013
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Под ред. И.И. Елесеевой. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 433 с.

Макарова И.А., кандидат педагогических наук

доцент

доцент

Бочаров А.Ю.

студент, 3 курс

факультет ФК и БЖ

Волгоградский государственный социально-педагогический

университет

Россия, г. Волгоград

**ЛИЧНОСТНО-ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА**

Человечество, сколько существует разумное общество, всегда занималось странствиями в поисках составляющих частей, компонентов развития, из которых должен состоять полноценно развитый субъект общественных отношений. В разные периоды существования рационального общества были свои компоненты, впитывание которых означало, что человек является полноценно развитым участником общественной жизни. Для античного общества основным компонентом, вышедшим на первый план для развитой личности, был философский образ мышления; для общества средних веков - религиозность; для общества эпохи возрождения компонентов было множество: всесторонне развитая человеческая личность, гармонично сочетающая в себе все лучшие качества свойственные человеческой природе (благородство, патриотизм, трудолюбие, духовность и т.д.).

Аналогично существовали в различные эпохи и составляющие компоненты личности педагога как специалиста, которые так же имели различия в зависимости от ступени развития самого социума. В античности для личности педагога особо значимым являлось оградительная или охранная функция по отношению к воспитаннику. Педагог должен был сопровождать своего воспитанника в школу и быть неотлучно при нём во

время выходов из дома. Для средневековья, времени, которое охватила религия, в профессионально-личностную сферу учителя входило религиозное мировоззрение на мироздание, где он выполнял роль наставника и духовного отца. Возрождение ставит новые составляющие для личности занятой в педагогической сфере, где педагог должен быть гуманистом, обладающим антиклерикальным (противником влияния церкви или церковной касты в политике), антифеодальным (противник феодального строя) и демократическим духом. Шло время, и человек от приспособления к природе все чаще переходил к воздействию на окружающий мир путем его преобразование, где последнее носит творческий характер. По мере усложнения его жизнедеятельности менялись и компоненты личностной сферы.

Новое время определило новые составляющие развитой личности. Такой составляющей, одной из многих, но более значимое на сегодняшний день является творчество. Не обязательно под творчески развитой личностью понимать писателя, композитора или художника. Творчески развитый человек это новатор, способный не только найти новый, нестандартный, творческий подход к решению проблемы, но и способен преподать это решение в новом, незаурядном свете. Те же самые качества относятся и к специалисту в педагогической деятельности. Творческое развитие сегодня является одной из главных, неотъемлемых составляющих саморазвития будущего педагога как профессионала на педагогическом поприще.

Творчество педагога представляет собой одну из наиболее естественных форм реализации потребности в поиске нового.

Так при проведении занятий приходится что-то изменять и в содержании материала, и, зачастую, искать новые или изменять старые способы преподавания, отходя, тем самым, от стандартного (шаблонного) плана действий в ведении занятия. Но педагогическое творчество не останавливается выходом за границы нормативной деятельности педагога, оно предполагает личностную ориентацию педагога в постоянно меняющихся общественных условиях, в решении социально-педагогических и общественно-культурных задач и активное самосовершенствование себя.

Современному обществу необходим современный педагог, который впитал в себя все лучшие качества педагога былых эпох, находящийся в постоянном поиске способов вовлечения в познавательный процесс, используя свой творческий потенциал по максимуму, постоянно переделывая учебный материал под аудиторию, который бы смог вовлечь обучаемого в учебную деятельность. Преподаватель должен постоянно искать те способы ведения занятия, которые бы по-настоящему заинтересовывали студентов. В этом и есть основная творческая деятельность педагога, которая требует постоянного развития.

Проблемой развития творчества педагога занимались такие исследователи, как Л.О.Романова, Н.П. Скаловская, Н.В. Сычкова (проблема воспитания у студентов педагогического вуза творческого отношения к профессиональной деятельности); Г.В. Абросимова, Г.Г. Горелова (возможности научно-исследовательской работы студентов в подготовке их к педагогическому творчеству); Н.М. Яковлева, А.П. Акимова (теория и практика подготовки будущих учителей к творческому решению воспитательных задач); В.И. Андреев, И.П. Раченко, Е.И. Рогов, В.А. Сухомлинский (проблеме педагогического творчества и творческой личности учителя); Т.Т. Браже, ЮН. Кулюткина, М.Г. Мерзлякова (психолого-педагогические аспекты развития творческого потенциала учителя).

Исходя из анализа литературы, мы рассматриваем развитие творчества педагога, как приобретение творческих качеств, направленных на поиски новых решений педагогических задач в ходе образовательного процесса, и как деятельность, выводящая за рамки существующих теоретических моделей для достижения образовательной цели.

Творческое саморазвитие находит свое отражение в личностной творческой деятельности, которая охватывает различные сферы деятельности человека, а именно: психологическую, интеллектуальную и мотивационную.

Основной целью творческого саморазвития является развитие у человека личностно-творческого потенциала, за счет которого субъект будет совершать поиск новых способов решений поставленных задач.

Личностно-творческий потенциал является сложным образованием, который не имеет в педагогике единого трактования. Существует целый ряд подходов к определению данного понятия: аксиологический (М.С. Каган, А.В. Кирьякова), где личностно-творческий потенциал (далее ЛТП) понимается, как репертуар полученных и самостоятельно выработанных умений и навыков, как способности к действию и мера их реализации в определенной сфере деятельности и общения; онтологический (М.В. Копосова, В.Н. Николко): ЛТП как характерное свойство индивида, определяющее меру его возможностей в творческом самоосуществлении и самореализации; деятельностно-организационный (С. Альтшуллер, И.О. Мартынюк): ЛТП, как качество, характеризующее меру возможностей личности осуществлять деятельность творческого характера; способностный подход (Б. Богоявленская, Я.А. Пономарев), где ЛТП представляет собой интеллектуально-творческую предпосылку к творческой деятельности; ресурсный (В.Н. Марков и Ю.В. Синягин): ЛТП является ресурсным показателем, постоянно расходуется, возобновляется в ходе жизнедеятельности субъекта, реализуется во взаимоотношении с окружающим миром.

Исходя из данных подходов, мы понимаем личностно-творческий потенциал педагога, как сферу личности, состоящую из совокупности приобретенных навыков и умений в процессе жизнедеятельности человека, определяющие его способность в творческом самоосуществлении и самореализации их в педагогической деятельности, а так же любой другой деятельности творческого характера.

Все те знания, приобретенные в процессе обучения в вузе, профессиональные навыки, умения в совокупности с жизненным опытом, которые педагог способен подать воспитанникам под креативным «соусом», будут составлять творческую личность педагога.

На сегодняшний день «творческая личность педагога» понимается как тип личности, для которой характерны творческие способности в органическом соединении с творческой активностью, которые дают возможность ей достигнуть прогрессивных лично важных творческих результатов в педагогической деятельности при решении каких-либо педагогических задач.

Творчество выражается в осознании педагогом собственной уникальности и способности адаптации своих личностных свойств и качеств к профессиональной деятельности, развития через эти свойства и качества педагогических умений, в способности из набора индивидуальных образований личности сконструировать систему профессиональной деятельности, для создания которой педагог осуществляет подбор оптимальных для своей личности форм и способов учебно-воспитательной работы [2].

Личностный смысл творческой деятельности преподавателя вуза требует от него расторопности, повышенно развитого самообладания, самосознания и саморегуляции во всякого рода педагогических ситуациях и при решении каких-либо педагогических задач, которые в высшей школе возникают довольно-таки часто. Помимо вышеизложенных качеств, преподавателю, еще необходимы такие органически связанные с педагогической деятельностью составляющие творческой личности, без которых данное поприще (педагогическое) практически неосуществимо, а именно: предприимчивость, обязательность, ответственность и самостоятельность при принятии решений и плана действий.

Творчество, связанное с педагогической деятельностью имеет повышенную степень сложность, в отличии от любого другого вида творческой деятельности. Данное заявление можно обосновать тем, что в педагогическом творчестве, как ни в каком другом, имеется повышенная степень ответственности, ибо в процессе педагогической деятельности, в силу того, что она направлена на обучение, создается личность.

Преподаватель вуза, в связи со спецификой деятельностью, вынужден заниматься помимо педагогической деятельности еще и научной. В связи с

чем, научный метод решения задач предопределяет метод решения задач педагогических.

В первую очередь, творчество педагогического характера имеет свои временные рамки и хронологические этапы осуществления педагогической задумки. Так появление, разработка и осуществления педагогического данной «задумки» (задуманного плана действий по реализации какой либо цели в педагогической задаче) требуют своевременных, слаженных переходов от одного этапа к другому.

Во вторую, отсутствуют точно регламентированные сроки результатов творческих поисков педагога, так как цели деятельности преподавателя претворяются в компетенции будущих профессионалов в педагогической.

Личностно-творческая составляющая часть сферы педагогической культуры позволяет раскрыть способ ее овладением и воплощением как акт творчества. Процесс освоения преподавателем систематически выработанных профессиональных педагогических ценностей происходит на личностно-творческом уровне. При освоении педагогом данных ценностей профессиональной педагогической культуры, он, в следствии чего, может самостоятельно их преобразовывать и интерпретировать, что определяется как индивидуальными чертами сферы личности преподавателя, так и характером его научно-педагогической деятельности.

Творчество, на сегодняшний день, своими вездесущими корнями пронизывает все сферы деятельности человеческого бытия, также не оставляет без должного внимания и культуру педагогической сферы. Становится естественным, что педагогическая культура является сферой творческой составляющей части целостной сферы личности педагога, являясь способом реализации профессионально-педагогических способностей человека.

Стержень творчества в личностной сфере преподавателя может появиться благодаря взаимодействию его с творческой формой человеческой деятельности. Где данный стержень, развиваясь и увеличиваясь в размерах, будет в дальнейшем находить свое отражение в незаурядном, самобытном методе реализации деятельности на педагогическом поприще, которое подразумевает под собой качественное преобразование и развитие личностно-творческого потенциала и личностной сферы педагога в общем.

Такое понятие как «потенциал» используется во всякого рода наук и понимается в основном как возможность или совокупность целого ряда возможностей, средств в какой-либо области, сфере. В педагогике данное понятие понимается как имеющиеся возможности или лучше говорить таланты, присущие человеку, которые, в свою очередь, могут развиваться дальше.

Понятие творческого потенциала находит свое отражение в таких понятиях как «креативность личности» и «творческая личность».

Определение понятия творческого потенциала находит попытки своего объяснения у ряда исследователей. Так И.А. Колесникова понимает творческий потенциал как социально-педагогическую направленность на нетрадиционное разрешение противоречий объективной реальности. М.В. Колосова называет творческим потенциалом свойство индивидуума, которое определяет его меру возможностей (талантов) в творческом самоосуществлении и самореализации. С позиции Т.Г. Браже и Ю.Н. Кулюткина творческий потенциал трактуется как высокоразвитое мышления, его оригинальность в решении педагогических ситуаций, задач, способность мышления менять приёмы действия в согласовании с новыми условиями деятельности.

Личностно-творческий потенциал педагога является необходимой предпосылкой для творческой педагогической деятельности. Он является силовым толчком для выведения личности на новый уровень, когда порядок действий складывается и реализуется не только для решений сложившейся ситуации, а также производится разрешение в порядке встреченного противоречия, которая преобразует ситуацию.

В качестве определения личностно-творческого потенциала личности можно принять следующее: это система личных способностей, позволяющих нормально поменять приёмы действий в согласовании с новыми условиями, а также знаний, умений, убеждений, определяющих результаты деятельности (новизну, оригинальность, неповторимость подходов субъекта к осуществлению деятельности) и побуждающих личность к творческой самореализации и саморазвитию [1:48].

Подытоживая все произнесенное, приведём высказывание А.К. Марковой: «Сущность педагогического творчества заключается в совершенствовании себя и собственной деятельности на базе исследовательского подхода и через связь с практикой» [3:29].

Использованные источники:

1. Горовая В.И., Антонова Н.А., Харченко Л.Н. Творческая особенность учителя и ее развитие в условиях повышения профессиональной квалификации. - Ставрополь: Сервисшкола, 2005.
2. Казаренков В.И. Высшее образование: миссия педагога // Педагогика. - 1998. - №8.
3. Маркова А.К. Психология труда учителя. - М.: Просвещение, 1993.

Максимова Н. В.
4 курс, юриспруденция
Николаев Б. В., кан. исторических наук
доцент
МУ им. С.Ю.Витте
Россия, г. Пенза

ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ 14 ПРОТОКОЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА

Европейский Суд по правам человека (ЕСПЧ) – это международный судебный орган, расположенный в г. Страсбург. В состав ЕСПЧ входят судьи, числом равным количеству государств, ратифицировавших Конвенцию о защите прав человека и основных свобод. Судьи ЕСПЧ независимы и не являются представителями государства.

4 ноября 1950 года в Риме десятью государствами-членами Совета Европы (Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Исландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Франция) была принята Конвенция о защите прав человека и основных свобод, которая вступила в силу 3 сентября 1953г. Впоследствии к ней были приняты 14 протоколов, дополняющих ее и вносящих в нее изменения. 21 января 1959 года в целях обеспечения соблюдения обязательств по Конвенции был создан Европейский суд по правам человека для рассмотрения жалоб о нарушениях Конвенции.

Государственная Дума Российской Федерации 20 февраля 1998 г. приняла ФЗ «О ратификации Конвенции о защите прав человека и основных свобод и Протоколов к ней», который был одобрен Советом Федерации 13 марта 1998 г. и подписан Президентом РФ 30 марта 1998г. Одним из важнейших документов, изменивших процедуру организации и деятельности ЕСПЧ, стал протокол №14 к Европейской конвенции 1950 г.

Российская Федерация ратифицировала протокол №14 только в начале 2010 года, хотя официально протокол был готов к подписанию 12 -13 мая 2004 г. Протокол № 14 был создан для того, чтобы повысить эффективность работы ЕСПЧ. Дело все в том, что за последние годы число жалоб, подаваемых в ЕСПЧ, сильно возросло и если ничего не изменить в структуре работы ЕСПЧ, то смысл существования этого органа утратится по одной простой причине, что все жалобы будет невозможно рассмотреть, даже большую часть жалоб будет не рассмотрена. Такой большой рост жалоб характеризуется хотя бы тем, что возросло число государств, которые вступили в Совет Европы.

В первую очередь изменению подвергается компетенция комитета из трех судей. С принятием протокола №14 комитет имеет право принимать процедурные решения в составе одного судьи (единогласно), раньше это можно было сделать только коллегиальным решением. Теперь единогласно можно признать индивидуальную жалобу неприемлемой, можно исключить

ее из списка, который подлежит рассмотрению. Также увеличивается срок полномочий судей. Если раньше он был 6 лет, и была возможность переизбрания, то теперь срок полномочий 9 лет, но возможность переизбрания отсутствует. Протокол № 14 предусматривает дополнительный критерий приемлемости жалобы. Этот критерий позволяет ЕСПЧ признать жалобу неприемлемой, если установлено то, что понесённый заявителем ущерб в результате нарушения его прав незначителен.

Принятие протокола №14 тяжело далось России. По поводу этого протокола было много дискуссий. Государственная Дума неоднократно отклоняла ратификацию протокола, высказывая, что этот протокол нарушает интересы как государства, так и граждан.

Давайте посмотрим на то, как в России пришли к тому, что всё-таки ратификация протокола необходима.

К 2004 году сроки «обработки» каждой жалобы до того, как принималось окончательное решение, стали достигать 4-5 лет. Связано это было с тем, что количество подаваемых жалоб в ЕСПЧ сильно возросло. Нельзя не отметить тот факт, что встречается большое число жалоб аналогичных уже рассмотренным. В пример можно привести жалобу, о нарушении ст.3 Конвенции – запрещение пыток, которая неоднократно повторяется. Соответствующие изменения и были предложены и отмечены в протоколе №14. Нужно было найти такой подход решения проблемы, чтобы эффективность работы суда стала выше, но при этом число судей сохранилось (т.е. один судья от каждой страны.)

Были предложены следующие меры: введение должности единоличного судьи; право принимать решение по аналогичным делам передать Комитету суда в составе трех судей (ранее семь судей), что позволило бы увеличить число Комитетов в составе одной Секции и распределять большее число дел; судьи должны избираться на 9 лет, а не на 6, но теперь исключалось право переизбрания.

В специальной Декларации при подписании протокола Комитет министров Совета Европы предложил в ближайшем времени (в течение двух лет) ратифицировать протокол всеми государствами, которые являются членами Совета Европы. В протоколе имеется положение, согласно которому протокол может вступить в силу только при том случае, что все страны – члены Совета Европы его ратифицируют. К 2006 году Протокол № 14 ратифицировали 45 государств. Напомним, что членами Совета Европы является 46 стран. Российская Федерация протокол №14 не ратифицировала.

Президент РФ В. В. Путин дважды предлагал Государственной Думе рассмотреть законопроект о ратификации протокола №14, но попытки оказались тщетны, Государственная Дума отклоняла законопроект.

Государственная Дума пояснила свой отказ тем, что протокол был разработан в короткий срок и в нем есть недостатки. В частности, Государственная Дума отклонила предлагаемую процедуру принятия

решения о том, приемлема ли жалоба или нет единоличным судьей без возможности пересмотра этого решения. Также Государственная Дума не одобрила тот факт, что жалобы предлагалось рассматривать в зависимости от того, какой ущерб был причинён, если незначительный, то жалоба не рассматривается. По мнению Государственной Думы, этот критерий может противоречить принципу равенства всех перед законом.

Спустя некоторое время Государственная Дума отметила, что те доводы по отношению к протоколу №14, которая она приводила раньше в данное время стали не актуальны, однако возникли иные трудности при ратификации протокола. Например, Государственную Думу не устраивает статья 8 Протокола №14, в которой говорится о том, что комитет из трех судей может выносить постановления, не включая в свой состав судью от того государства, которое в данном деле является ответчиком. Государственная Дума считает, что если не включить в состав судей судью от того государства, которое является ответчиком, то решение по делу может быть ошибочным и несправедливым, т.к. особенности правовой системы этой страны могут быть пропущены и не приняты во внимание.

Кроме того Государственная Дума обеспокоена статьёй 14 протокола №14. Эта статья дает право Европейскому суду решать вопрос до того, как жалоба будет приемлема, т.е. Европейский суд сначала должен убедиться все ли средства защиты прошла та или иная жалоба внутри государства, если нет, то жалоба будет неприемлема. Государственная дума считает, что это чревато вмешательством в национальное расследование по делу. Статьи 10 и 16 протокола №14 также вызывают ряд вопросов.

В итоге в 2009 году в апреле был принят протокол №14-бис, который отличался от протокола №14 лишь оговоркой, что этот протокол распространяется только на те страны, которые его ратифицировали. Конечно, отношения России и СЕ ухудшились из-за отказа от ратификации протокола №14. И явно желая улучшить это положение, Госдума заявила, что готова подписать протокол №14, но с учетом некоторых оговорок, позволяющих России действовать «особым образом».

Судья Европейского Суда по правам человека от России Анатолий Ковлер высказал совсем иное мнение по поводу протокола №14: ЕСПЧ нужна реформа, которая должна увеличить пропускную способность суда, который просто завален жалобами, эта реформа и предусматривается протоколом №14. Анатолий Ковлер отметил, что его коллеги отнеслись к тому, что только Россия не ратифицировала протокол №14 с непониманием. Его коллеги не понимают, почему российские представители не сказали о том, что их не устраивает еще при подготовке протокола, ведь его формулировки принимались консенсусом. Возник вопрос о подписании протокола, зачем же подписывать, если есть особенности, которые не устраивают.

В последующие годы Совет Европы продолжал воздействовать на Россию, но только в 2009 году при личном участии Президента России Д.А. Медведева был сделан шаг вперед.

15 января 2010 года Федеральный закон «О ратификации Протокола № 14 к Конвенции о защите прав человека и основных свобод, вносящего изменения в контрольный механизм Конвенции, от 13 мая 2004 года» был принят Государственной Думой, а 27 января 2010 года одобрен Советом Федерации. В Комитете министров Совета Европы был достигнут компромисс с учетом позиции России. Особенности для РФ является то, что сохранится число судей Комитета, которые будут рассматривать вопрос о приемлемости жалобы, а в состав этих судей по своей инициативе будет включен судья от РФ.

Следует отметить, что, несмотря на обоснованность некоторых опасений депутатов Государственной Думы и ряда экспертов, ЕСПЧ нуждается в изменениях как с точки зрения расширения его компетенции, так и с точки зрения повышения эффективности его деятельности. Изолированное положение России не добавляет силы и обоснованности ее позиции в рамках данной реформы и в системе Совета Европы в целом. Представляется важным обеспечить последовательную защиту российских интересов на подготовительных стадиях, а не в процессе публичных процессов аутентификации и ратификации дополнительных протоколов. Это позволит успешно и эффективно защищать права и интересы российских граждан и одновременно укрепит авторитет России в Совете Европы и на международной арене в целом.

*Макулова И. И.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шутько Г. Г., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовую основу предприятия представляет сформированный им собственный капитал. Под собственным капиталом понимается общая сумма средств, принадлежащих предприятию на правах собственности и используемых им для формирования активов. Стоимость активов, сформированных за счет инвестированного в них собственного капитала, представляет собой «чистые активы предприятия» [1].

Развитие рыночной экономики и стремление предприятий к росту благосостояния в условиях полной хозяйственной самостоятельности способствует все большей концентрации внимания на управлении

источниками финансирования коммерческой деятельности, в том числе собственным капиталом [2].

Управление собственным капиталом связано не только с обеспечением эффективного использования уже накопленной его части, но и с формированием собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия [1].

Собственный капитал состоит из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли и целевых (специальных) фондов. Особенность собственного капитала состоит в том, что он инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем выше его доля в общем объеме капитала и меньше доля заемных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от убытков, а следовательно, меньше риск потери [3].

Проанализируем состав и структуру собственного капитала СПК «Октябрь» Чекмагушевского района РБ в за период 2010-2012 гг.

Таблица 1 Состав и структура собственного капитала

Показатель	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Уставный капитал	10718	15,55	10718	14,39	10718	13,15	-	-
Переоценка внеоборотных активов	44148	64,04	44148	59,26	38160	46,81	-5988	86,44
Нераспределенная прибыль	14072	20,41	19632	26,35	32639	40,04	18567	231,94
Итого	68938	100,00	74498	100,00	81517	100,00	12579	118,25

Таким образом, за анализируемый период с 2010 г. по 2012 г. сумма собственного капитала увеличилась на 18,25% или на 12579 тыс. руб.

Уставный капитал остался неизменным. Положительным моментом можно отметить увеличение нераспределенной прибыли на 131,94% или на 18567 тыс. руб. Сумма переоценки основных средств уменьшилась на 13,56% или на 5988 тыс. руб.

В структуре собственного капитала СПК «Октябрь» отсутствует резервный капитал. Предприятие является сельскохозяйственным, поэтому оно более подвержено как предпринимательским, так и природно-экономическим рискам. Отсутствие резервов может привести к потерям по ненадежным дебиторским задолженностям, по наступлению каких-либо чрезвычайных ситуаций, негативно влияющих на деятельность предприятия.

При создании минимального размера резервного капитала СПК «Октябрь» будет менее подвержен перечисленным рискам. Источником для создания резервного фонда следует использовать чистую прибыль, а также ежегодно проводить в данный фонд отчисления до необходимого размера.

Увеличить объем собственного капитала организации можно путем принятия новых участников, реинвестирования прибыли, дополнительного взноса участников в уставный капитал. При этом нужно учитывать оптимальное соотношение собственного и заемного капитала, ведь от этого зависит финансовое положение предприятия.

Использованные источники:

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2010. – 656 с.
2. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 763 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2010. – 687 с.

*Малинина М.Е.
студент
Туляева Е.Д.
студент*

*Пермский филиал «Национального исследовательского
Университета Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

АНАЛИЗ НАВЫКОВ РОССИЙСКИХ УПРАВЛЯЮЩИХ АКТИВАМИ

Данная работа посвящена анализу эффективности вложений в паевые инвестиционные фонды. ПИФ является одним из самых распространенных инструментов, относящийся к инвестиционным институтам. Проблема в том, что информация на финансовых рынках неравным образом распределяется между участниками рынка и поэтому инвесторы обращаются к профессионалам, которые могут оценить инвестиционные риски и помочь выбрать лучший финансовый инструмент для инвестора. В данной статье был проведен анализ эффективности ПИФа "Интерфин ТЕЛЕКОМ". Рассматриваемый фонд оказался эффективным за анализируемый период времени, но нельзя сказать со 100% - ой уверенностью, что в будущем они будут также эффективны, ведь многое зависит от состояния рынка и многих других факторов.

Ключевые слова: ПИФ, доходность фонда, анализ эффективности инвестиций.

Ввиду того, что произошло значительное расширение деятельности паевых инвестиционных фондов в России, появляется проблема выбора эффективного фонда, которому можно доверять. Таким образом, все более

актуальным является применение различных методов оценки эффективности управления инвестициями фондов.

По мнению экспертов, в России практически не уделяется внимание оценке деятельности менеджмента. Необходимо помнить, что менеджер фонда также является экономическим агентом, который согласно общепринятому подходу в определенной степени является склонным к риску. Данный факт приводит к тому, что и торговые системы, используемые управляющими, также будут в некоторой мере рискованными.

В России не решена одна из главных проблем функционирования рынка доверительного управления: не существует единой методики отражения эффективности управления активами. В сложившейся ситуации каждый управляющий будь то управляющая компания, инвестиционная или банк, используют собственную методику расчета доходности по операциям доверительного управления. Результаты управления, в первую очередь доходность, которые различные управляющие используют и публикуют не могут быть сравнимы между собой. Инвестор при выборе компании не имеет возможности сравнить работу компаний по одному из самых важных критериев: по эффективности управления.

Для оценки деятельности управляющей компании обычно выделяют критерии, как доходность фонда, рискованность и качество управления инвестициями фондов.

В данной статье рассмотрим управляющую компанию, которая предоставляет такую услугу, как ПИФ и на этом примере проведем анализ эффективности управления фондом. Данные по фонду взяты с сайта Investfunds.ru — уникального информационного портала, который дает ссылку на финансовый рынок и все возможные инструменты частных инвестиции. Выбранная управляющая компания - Интерфин Капитал, основанная в 1996 году и которая является одной из старейших управляющих компаний, работающих на рынке паевых инвестиционных фондов.

Для данной работы рассмотрим один фонд - открытый паевой инвестиционный фонд акций "Интерфин ТЕЛЕКОМ" (ОПИФ акций "Интерфин ТЕЛЕКОМ"). Открытый фонд акций, ориентирован на инвестирование в ценные бумаги компаний, относящихся к отрасли связи, телекоммуникаций, информационных технологий и смежных отраслей.

Был выбран именно этот фонд, потому что на 29.03.2013 он имеет наивысшие показатели качества управления по сравнению с рыночным бенчмарком. Доходность за 3 года составила 55.21% и это является самым высоким показателем среди всех фондов управляющей компании. Так же она находится в начале рейтинг листа по неотраслевым ПИФам акций.

Одной из задач данной работы было оценить эффективность управления инвестициями, и поэтому проведем анализ фонда управляющей компании. Рассмотрим основные показатели.

Данные по паевому инвестиционному фонду, а также расчеты основных показателей эффективности управления менеджеров проведены в динамике за 17 кварталов, а именно с 30 сентября 2008 года по 28 декабря 2012 года.

Таким образом, мы нашли, что стоимость пая на 20.01.2009 года упала на 3,7232% по отношению к расчетной стоимости фонда на начало данного периода (19.01.2009). По результатам расчетов средняя дневная доходность фонда составляет 0,1186241%, что означает, что хотя в течение рассматриваемого периода доходность фонда была отрицательной в некоторые дни, не означает, что вкладчики получали убытки. Так, с учетом убыточных дней, в среднем за период, вложения приносили по 0,1186241%.

Если говорить о риске, то среднее квадратическое отклонение за выбранный период составило 1,561456%, что определяет, что риск вложений равен 1,561456%, то есть, отклонение значения доходности вложений в ПИФ от среднего значения доходности (0,118624%) составляет около 1,6%.

Для того чтобы более точно оценить эффективность работы фонда, необходимо сравнить его с рынком. В данной статье, в качестве базисного индекса представлен рыночный индекс ММВБ. Тогда сравнивая рынок и фонд, мы оценили, что дневная доходность рыночного индекса на 20.01.09 г. составила -2,17147%, что на 1,551734% больше доходности фонда (-3,7232%).

Средняя доходность симулированного портфеля составила 0,229089%, что на 0,110465% больше доходности фонда «Интерфин ТЕЛЕКОМ» (0,118624%), а риск – 6,134654%. Это значит, что риск вложений в фонд (1,561456%) меньше, чем риск вложений в индекс ММВБ, что соответственно отражается на доходности.

При анализе данных симулированного и реального портфеля, была рассчитана разница между показателями доходности.

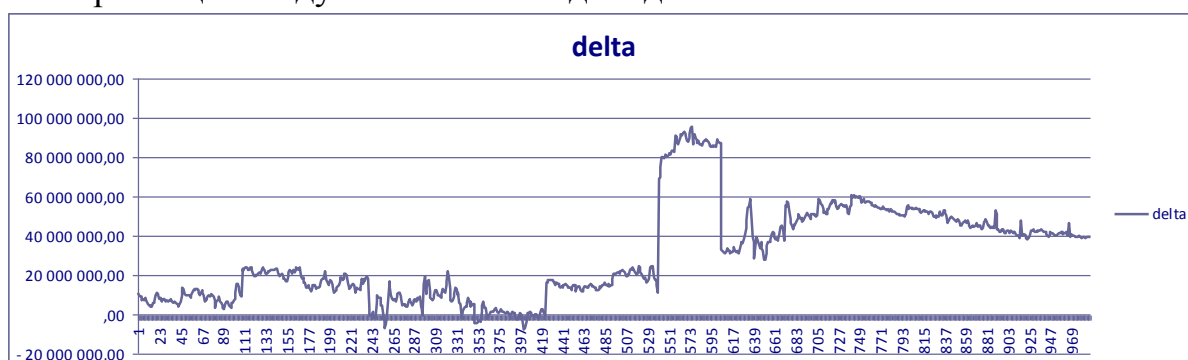


Рис. 1. Разница между доходностью реального и симулированного портфелей

Другим методом сравнения является анализ показателей эффективности инвестиций в паевые инвестиционные фонды. Анализ проводится для сравнения работы фонда и индекса ММВБ. Теперь необходимо рассчитать один из самых важных показателей эффективности управления ПИФа, - коэффициент У. Шарпа. В качестве безрисковой

ставки в данной курсовой работе используется ставка 0%.

Таким же образом этот коэффициент был посчитан для симулированного портфеля и составил 0,037343384. Так, величина премии доходности ПИФа к доходности безрискового актива на единицу риска составила 0,075970183 единиц и является выше для реального портфеля, что означает, что фонд более эффективно управляется с точки зрения сочетания доходности и риска.

Проанализировав оба портфеля, мы проверяли, не позволяет ли текущее регламентированное информационное пространство фондам вести себя оппортунистически, т.е. действовать во благо себе за счет ценности информации. Можно сделать следующие выводы:

Во-первых, рассматриваемый фонд вел себя корректно и показал лучшие результаты, чем ожидалось. Так как если бы фонд вел себя оппортунистически, то симулированный портфель, который был построен на ожидаемой отчетности, показал бы высшие результаты. На данном графике видно, что показатели реального портфеля оказались выше симулированного портфеля.

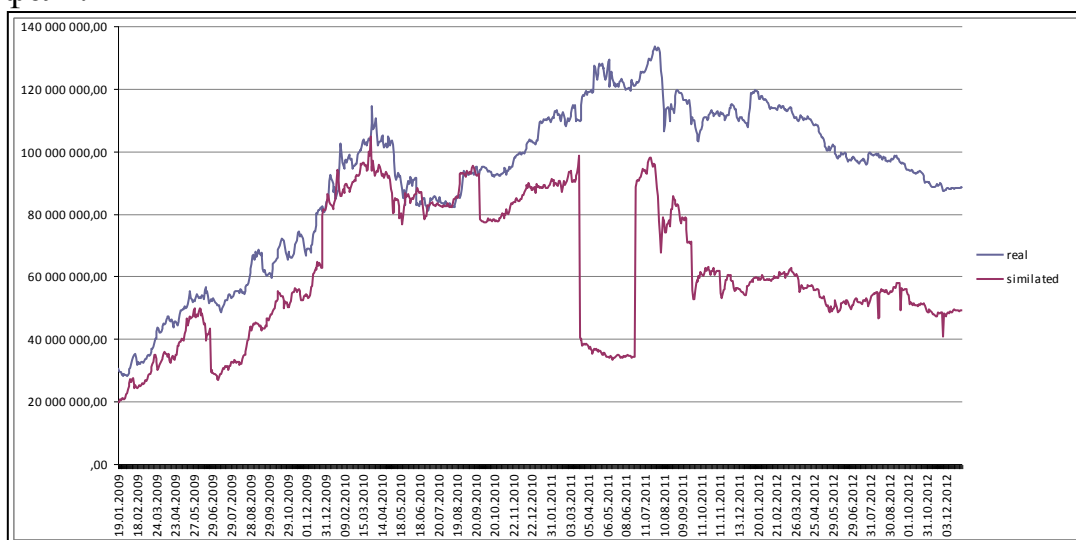


Рис. 2. Динамика стоимости пая: реальная и симулированная

Во-вторых, фонд эффективно управляется с точки зрения сочетания доходности и риска, так как величина премии доходности фонда «Интерфин ТЕЛЕКОМ» к доходности безрискового актива на единицу риска является выше для реального портфеля. Для полной отчетности необходимо сравнить данный ПИФ с другими фондами, чтобы понять, какой является эффективней.

Сделаем вывод по результатам выполненного анализа и для вероятных инвесторов выделим некоторые особенности принятия решений. Во-первых, если инвестор готов вкладывать средства в ПИФ, то необходимо определиться с инвестиционной целью. Во-вторых, следует оценить свои финансовые возможности и решить, насколько сильно инвестор готов рисковать ради дополнительной доходности. Только тогда инвестор сможет

выбрать подходящий тип фонда. Более того, при выборе фонда необходимо обратить внимание на время его существования, успехи, отчетность. Важно помнить, что хорошие результаты в прошлом не гарантируют успеха в будущем, ведь успех зависит не только от профессионализма управляющего, но и от ситуации на рынке.[9, с. 225]

Использованные источники:

1. Investment performance evaluation / Wayne E. Ferson, 2010
2. Особенности деятельности и оценка эффективности управления инвестициями российских паевых инвестиционных фондов(на примере ПИФов под управлением ЗАО «Управляющая компания АВК “Дворцовая площадь”») / Ю.Б. Ильина, Е.И.Романюк, 2003
3. Оценка эффективности управления портфелем в условиях финансового кризиса / И.В. Некрасова, А.Ю. Маликова, 2009
4. Обзор основных обобщенных моделей оценки инвестиционных навыков управляющих / А.В. Семушин, П.А. Паршаков, 2012
5. Анализ методов оценки деятельности ПИФ в России / Е.А. Тарасов 2008
6. Investfunds.ru –информационный портал [Эл.ресурс]. Режим доступа: <http://pif.investfunds.ru/analitics/coefficients/>
7. Проблема выбора паевого инвестиционного фонда / И.В. Казенных 2007
8. Алгоритм оценки эффективности управления паевыми инвестиционными фондами / М.Б. Зельцер, 2006
9. Модели принятия решений в деятельности инвестиционных компаний / Д.И. Чекменев, В.Г. Засканов, 2011
10. Mutual fund performance: measurement and evidence / Keith Cuthbertson, Dirk Nitzsche, Niall O’Sullivan, 2010

*Мальчик И. О.
студент 6 курса*

*специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Костенко О.В. - научный руководитель
ассистент*

*кафедра экономики и автоматизированных систем управления
Юргинский технологический институт Томского политехнического
университета
Россия, г. Юрга*

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
КАПИТАЛА НА РЫНКЕ ТРУДА**

Множество внутренних процессов рынка человеческого капитала, а также в силу социальной важности его эффективного функционирования, рынок труда необходимы в компетентном регулировании. Создание такой системы регулирования в сфере занятости рабочей силы является одной из основных общественных задач проводимых в России реформ. Большое значение в обеспечении занятости населения играет государство.

Государственное регулирование человеческого капитала на рынке труда является особой сферой деятельности вмешательства государства в социально-экономические процессы, множественными подходами и средствами.[1]

Управления рынка труда государством ориентированно на достижение рационального в условиях конкретных социально-экономических уровнях занятости, наибольшего соответствия высокопрофессиональной структуры занятых занимаемых рабочих мест, ослабления последствий безработицы.

Важную роль в государственном механизме управления человеческого капитала на рынке труда осуществляют законодательные методы. Государственная политика основывается на законодательстве и имеет нормативно-правовое исполнение, так как для эффективного функционирования рынка обязательны законодательные акты, нормы, правила, которые бы управляли взаимоотношениями между субъектами рынка труда, создавали равные возможности для реализации своих способностей к труду участников рыночных отношений.

Законодательство занятости Российской Федерации и рынке труда представляет совокупность нормативных актов и опирается на Конституции Российской Федерации, федеральных законов, иных нормативных и правовых актов Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. С помощью основных инструментов законодательства устанавливаются социальные, правовые, экономические, административные и организационные основы государственного управления поддержки занятости человеческого капитала в том числе гарантии государства по реализации конституционных прав граждан Российской Федерации на труд и социальную защиту от безработицы. Указом Президента РФ «О Комплексной программе мер по созданию и сохранению рабочих мест», Постановлением Правительства РФ «О Федеральной целевой программе содействия занятости населения Российской Федерации», другими нормативными актами так же реализовывает правовое регулирование на трудовом рынке.

Результативное функционирование рынка занятости населения невозможно без разработки соответствующих экономических условий, проведения активной политики занятости, разработки и осуществления действенных федеральных и региональных программ содействия занятости населения, программ подготовки и переподготовки работников и многое др. Существуют нормативные акты, принятые Федеральной службой занятости, разъясняющие применение Закона о занятости. Положение о Федеральной службе занятости принуждает данные органы функционировать на основе этого Положения. [2]

Цели государственного регулирования человеческого капитала:

- обеспечение полной занятости населения, т.е. отсутствие циклической безработицы при сохранении «естественного уровня безработицы», определяемого размерами ее структурной и фрикционной форм;

- создание «гибкого рынка труда», способного быстро приспосабливаться к изменениям внутренних и внешних условий развития экономики, сохранять стабильность и управляемость. По сравнению с традиционным рынком труда "гибкость", выражается в гибком использовании работников на условиях неполного рабочего дня, сменности рабочих мест, временной занятости, изменения количества смен, добавления или расширения в зависимости от надобности рабочих функций. Каждый трудящийся должен найти рабочее место на таком рынке, отвечающим его потребностям. [3]

Выделяют четыре основных направления государственного регулирования человеческого капитала на рынке труда:

- программа по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест в государственном секторе;

- программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы;

- программы содействия найму рабочей силы;

- правительство принимает программы по социальному страхованию безработицы.

При создании собственного дела службы занятости населения оказывают активное содействие в оказании консультативной и материальной помощи, а так же в отборе или подготовке кадров для создаваемых фирм. Эта государственная помощь заключается не только в трудоустройстве работоспособного населения, но и в организации новых рабочих мест и организации новых рабочих мест. Важной экономической мерой регулирования этой структуры является переподготовка работоспособного населения за счет фонда занятости труда. Из средств юридических лиц осуществляется финансирование системы переподготовки. Эта мера носит не только экономический характер, но и является специализированной, позволяя облегчить трудоустройства работоспособного населения, не имеющего постоянного рабочего места. Государственное регулирование человеческого капитала на рынке труда позволяет повысить заработную плату рабочих, развить предпринимательскую деятельность, создать новые рабочие места, организовать процесс переподготовки и выплаты пособий по безработице.

Обладая экономическими средствами государство регулирует величину и структуру предложения рабочей силы. Налоговые рычаги, разрешающие ограничивать или стимулировать предложение человеческого капитала на рынке труда. Численность рабочих мест, как правило, больше численности людей, их занимающих, из-за совместительства. Поэтому меры, ограничивающие совместительство, позволяют получить вакантные рабочие места. Ставки подоходного налога, существенно увеличиваются в

зависимости от числа мест на рынке труда ,позволяют уменьшить спрос на рабочие места со стороны тех, кто уже имеет работу. [4]

Перспективы занятости человеческого капитала обуславливаются уровнем экономической эффективности производства и динамикой, поэтому более подходящие использование рабочего населения является приоритетным направлением по сравнению с сохранением существующих рабочих мест. Сокращение работников и увеличение за счет этого числа безработных (при их достаточной материальной поддержке) во многих отношениях эффективней, чем сохранение на предприятиях скрытого резерва рабочей силы.[5]

Государство для решения данных задач должно контролировать ситуацию на рынке труда, поддерживать и находить, либо формировать "точки роста" в экономике, проводить региональную и инвестиционную политику, соответствующую структуру, контролировать внешнеэкономические связи, способствовать адаптации работников к требованиям рынка труда.[6]

Роль государства состоит в том, чтобы обеспечить осуществление политики оказания помощи в полной, эффективной и свободной занятости.

Государственное регулирование рабочей силы на рынке труда, как в стране в целом, так и субъектов Российской Федерации является экономически и социально значимым. Главные цели регулирования человеческого капитала на рынке труда- это содействие оптимального соотношения между спросом и предложением рабочей силы, снижение уровня безработицы. Для достижения данных целей необходимо формирование эффективно работающей инфраструктуры рынка труда. На государственном уровне ее основными элементами является: нормативов функционирования рынка труда и определение минимально необходимых норм.

Четкая регламентация правил поведения на рынке труда является значимым требованием для эффективного функционирования рынка, поэтому государство должно уделять особое внимание проблемам занятости. Ориентация государственной политики человеческого капитала в области регулирования рынка труда, отслеживание процессов в сфере труда, прогноз их развития должны быть направлены на смягчение напряженности на рынке труда, предупреждение возникновения кризисных ситуаций.

Использованные источники:

1. Пелих А.С., Чумаков А. А. Организация предпринимательской деятельности« MapT», 2007-360с.
2. Государственное регулирование рынка труда и его необходимость в России. [Электронный ресурс]- URL: <http://soc-work.ru/article/459>
3. Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. Макроэкономика.- СПб.: Питер, 2008.- 240 с.

4. Алонкина Л.И. Государственное регулирование занятости населения. Вестник Московского университета МВД РФ.- 2007.- №6.- С. 141- 144.
5. Государственное регулирование на рынке труда. [Электронный ресурс]- URL: <http://rinoko.ru/ryinok-truda/gosudarstvennoe-regulirovanie-ryinka-truda.html>
6. Государственное регулирование рынка труда. [Электронный ресурс]- URL:<http://www.bibliotekar.ru/biznes-41/91.htm>

*Мамедова А. Ш.
студент, 5курс*

*Алиева Н.М. - научный руководитель
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ АВТОНОМНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

В целях реформирования бюджетного процесса в 2006 году был принят новый Федеральный закон № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях», который предполагал создание нового типа государственных и муниципальных учреждений - автономных.

Автономным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, ее субъектом или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти, органов местного самоуправления в сферах науки, образования, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта.

Автономные учреждения, как и другие субъекты хозяйствования, осуществляют определенную, предусмотренную учредительными документами, деятельность. Однако деятельность этих учреждений имеет характерную особенность: она происходит в сфере предоставления услуг социально-культурного, научного и иного характера. Одной из важных предпосылок высококачественного, своевременного предоставления этих услуг является обеспеченность автономных учреждений средствами труда, которые составляют самостоятельный объект бухгалтерского учета – так называемые нефинансовые активы.

Нефинансовые активы представляют собой совокупность материально-вещественных и нематериальных ценностей и объектов, принадлежащих учреждению, обеспечивая его функционирование, и ожидаемый срок полезного действия или эксплуатации свыше одного года.

Имущество автономного учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Автономное учреждение без согласия учредителя не вправе распоряжаться недвижимым имуществом и особо ценным движимым

имуществом, закрепленным за ним учредителем или приобретенным автономным учреждением за счет средств, выделенных ему учредителем. Остальным имуществом, в том числе недвижимым имуществом, автономное учреждение вправе распоряжаться самостоятельно.

Под особо ценным движимым имуществом понимается движимое имущество, без которого осуществление автономным учреждением своей уставной деятельности будет существенно затруднено.

Рассмотренные особенности учета имущества автономных учреждений существенным образом сказываются на порядке бухгалтерского учета нефинансовых активов.

Особенности бюджетного учета нефинансовых активов для автономных учреждений определены в инструкции, утвержденной приказом Минфина РФ от 23.12.2010г №183н. В соответствии с данной инструкцией, операции по движению нефинансовых активов отражаются на следующих группировочных счетах:

- 010100000 «Основные средства»;
- 010200000 «Нематериальные активы»;
- 010300000 «Непроизведенные активы»;
- 010400000 «Амортизация»;
- 010500000 «Материальные запасы»;
- 010600000 «Вложения в нефинансовые активы»;
- 010700000 «Нефинансовые активы в пути»;
- 010900000 «Затраты на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг».

С 1 января 2011 года бюджетные и автономные учреждения обязаны в бухгалтерском учете из состава объектов нефинансовых активов выделять объекты, относимые к особо ценному движимому имуществу. Жестких критериев отнесения объектов к ОЦДИ в целях бухгалтерского учета не существует. Порядок отнесения объектов к ОЦДИ устанавливается соответствующим органом исполнительной власти, реализующим функции и полномочия Учредителя по отношению к данным автономным учреждениям.

Большинство министерств и ведомств, являющихся Учредителями, при отнесении имущества к ОЦДИ, как правило, рассматриваются три основных критерия: балансовая стоимость имущества; возможность осуществления уставной деятельности без данного имущества; специальный порядок отчуждения имущества.

Таким образом, нефинансовые активы составляют существенную часть стоимости имущества государственных учреждений, и основной задачей бюджетного учета объектов, относящихся к нефинансовым активам, является обеспечение сохранности имущества, а также контроль над операциями по движению основных средств, материальных запасов и прочих нефинансовых активов.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об автономных учреждениях» от 3.11.2006 года, №174-ФЗ
2. Приказ Минфина РФ от 23.12.2010 N 183н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению»

Мамедова Ш.

Косинова В. Н.

ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»

Россия, г. Махачкала

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ: НОВЫЕ ПРАВИЛА С 2014 ГОДА

2 ноября 2013 года Президент РФ подписал Федеральный закон № 307-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и главу 30 части второй Налогового кодекса Российской Федерации». Этот документ предусматривает, что с 1 января 2014 года налоговая база по налогу на имущество организаций в отношении ряда объектов будет определяться исходя из их кадастровой, а не балансовой стоимости, как это было ранее. В отношении другого имущества налоговая база будет определяться по-прежнему как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения.

Указанные изменения распространяются на следующие виды недвижимого имущества:

- административно-деловые центры и торговые центры (комплексы) и помещения в них;
- нежилые помещения для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания;
- объекты недвижимого имущества иностранных организаций, не осуществляющих деятельности в России через постоянные представительства (ПП), или объекты недвижимого имущества, не относящихся к их деятельности через ПП.

В то же время в отношении первой группы объектов в Законе № 307-ФЗ даны определения административно-делового и торгового центров. В отношении второй - указано, что назначение объектов недвижимости определяется в соответствии с кадастровыми паспортами или документами технического учета (инвентаризации) либо фактом фактического использования не меньше 20% общей площади объекта для размещения указанных объектов. В отношении третьей группы Закон не содержит пояснений.

Налог будет рассчитываться как произведение кадастровой стоимости недвижимого имущества на 1 января налогового периода и ставки налога.

Законом установлены предельные значения ставок налога:

	2014 год	2015 год	2016 и последующие годы
Москва	1,5 %	1,7 %	2 %
Иные субъекты РФ	1,0 %	1,5 %	2 %

Исчисленный налог уплачивается в бюджет по месту нахождения каждого из объектов недвижимого имущества.

Чтобы новый порядок вступил в действие, органы власти субъекта РФ должны утвердить в установленном порядке результаты определения кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества, и после принять закон, устанавливающий особенности определения налоговой базы по этому имуществу (в том числе виды объектов, облагаемых по новым правилам, в том числе ставки налога).

Кадастровую оценку недвижимости органы власти субъекта РФ обязаны проводить не реже чем один раз в пять лет.

Законом № 307-ФЗ предусматривается, что уполномоченный орган исполнительной власти субъекта РФ не позднее 1 января определяет на очередной год перечень объектов недвижимости, в отношении которых действует новый порядок, направляет его в налоговые органы и публикует в Интернете для всеобщего ознакомления.

Введение единого налога на недвижимость для физических лиц перенесено до 2015 года. Предполагалось, что в регионах, которые готовы к введению налога, он должен был заработать с 1 января 2014 года, а остальные субъекты РФ должны были ввести его до 2018 года. Указанный налог должен заменить действующий налог на имущество и земельный налог. В том числе планируется рассчитывать данный налог на основании кадастровой стоимости недвижимости, а не суммарной инвентаризационной стоимости.

В случае несогласия с установленной кадастровой стоимостью собственники недвижимости имеют право ее оспорить как в досудебном, так и в судебном порядке.

Досудебный порядок предусматривает обжалование результатов кадастровой оценки в специальных комиссиях, созданные при каждом территориальном органе Росреестра.

Однако, сделать это можно только в течение шести месяцев с даты внесения кадастровой стоимости в государственный кадастр недвижимости. В случае несогласия с решением комиссии, в том числе после истечения шестимесячного срока обжаловать кадастровую стоимость возможно только в арбитражном суде.

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 307-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и главу 30 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

Маммаева К. М.

Косинова В.Н.

ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»

Россия, г. Махачкала

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях хозяйствования роль бухгалтера постоянно растет, поскольку перечень его функций постоянно расширяется. Из рядового работника, занимающегося разнесением данных первичных документов на счета бухгалтерского учета для составления отчетности, он постепенно превращается в «советника» руководителя практически по всем вопросам деятельности предприятия [2]. Ни одно управленческое решение не обходится без информации главного бухгалтера относительно его эффективности, возможных экономических и налоговых последствий.

Таким образом, на современном предприятии роль бухгалтера не ограничивается отражением операций на счетах бухгалтерского учета и составлением отчетности, а предполагает также оказание помощи руководству при решении проблем управленческого характера.

Бухгалтерская служба во главе с главным бухгалтером является одним из ведущих подразделений управленческой структуры предприятия, которая обеспечивает формирование полной и достоверной информации о результатах деятельности и имущественном состоянии предприятия, необходимой для принятия эффективных решений, осуществления контроля за использованием материальных, трудовых, финансовых ресурсов и предупреждения негативных явлений в хозяйственной деятельности. Этим обусловлено в системе информационных потоков предприятий место бухгалтерской службы. Необходимость создания бухгалтерской службы как отдельного подразделения предприятия, с правовой точки зрения, обусловлена двумя причинами:

во-первых, без ведения бухгалтерского учета с момента регистрации до ликвидации предприятие не имеет права на существование;

во-вторых, бухгалтерская служба является тем подразделением, которое должно следить за соблюдением действующего законодательства: хозяйственного, трудового, налогового и др., поскольку только законные хозяйственные операции подлежат отражению в бухгалтерском учете.

Как правило, возглавляет бухгалтерскую службу главный бухгалтер, основная задача которого заключается в организации бухгалтерского учета и

руководстве коллективом бухгалтерской службы для эффективного введения бухгалтерского учета.

В соответствии с ФЗ РФ от 6 декабря 2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» главный бухгалтер должен отвечать следующим требованиям:

- иметь высшее профессиональное образование;
- иметь стаж работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью, не менее трех лет из последних пяти календарных лет, а при отсутствии высшего профессионального образования по специальностям бухгалтерского учета и аудита - не менее пяти лет из последних семи календарных лет;
- не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики.

Однако, особенно за рубежом, очень распространенной является ситуация, когда во главе бухгалтерской службы стоит финансовый директор. Его функции охватывают традиционные функции главного бухгалтера (отвечает за финансовую политику предприятия, координирует и контролирует ведение бухгалтерского учета, отвечает за составление финансовой отчетности предприятия), а также оценку финансовой ситуации предприятия и состояние на рынке, контролирует отношения с внешними финансовыми институтами.

Кроме учетных задач, бухгалтеры могут заниматься общеэкономическими, финансовыми, плановыми вопросами и прогнозированием деятельности предприятия на перспективу и т.д.

Для выполнения контрольных функций работники бухгалтерской службы наделяются соответствующими правами, которых нет у работников предприятия других подразделений. Так, без подписи главного бухгалтера денежные и расчетные документы не имеют юридической силы.

В большинстве случаев главным бухгалтером предварительно пересматриваются и визируются договоры, заключаемые предприятием на выполнение работ и услуг, поставки и отпуск товарно-материальных ценностей. Работники бухгалтерской службы осуществляют контроль за деятельностью материально ответственных лиц, проверяют их отчетность, участвуют в инвентаризации ценностей.

На учетное подразделение возлагается обязанность не только осуществлять контроль за правильностью оформления первичных документов, но и за соответствие их содержания действующему законодательству. Учетные работники отвечают за сохранность бухгалтерской документации на всех этапах документооборота, за своевременность представления бухгалтерской отчетности соответствующим пользователям.

Указания и распоряжения главного бухгалтера обязательны для выполнения всеми работниками и структурными подразделениями предприятия [3]. Обязательное выполнение всех требований главного бухгалтера относительно соблюдения правил ведения бухгалтерского учета должен обеспечить руководитель предприятия.

Учетное подразделение предприятия тесно связано со всеми другими подразделениями предприятия: получает от них необходимую для ведения бухгалтерского учета и осуществления контроля документацию и предоставляет им экономическую информацию, осуществляя непосредственное влияние на выполнения плана снабжения, производства и сбыта продукции, рентабельность и другие экономические показатели.

Учетный процесс технологически является сложным, поэтому знание его организации занимает особое место в теории. Штатная численность работников предприятия, в том числе и бухгалтерской службы, утверждается согласно уставу собственника предприятия или уполномоченным органом управления. В зависимости от масштаба деятельности предприятия количество работников бухгалтерии может быть разным. Если в бухгалтерии занято два человека, то уже соблюдается разделение труда между ними (разделение обязанностей по выполнению учетного процесса). При наличии нескольких лиц (7-9) требуется научная система организации их труда, которая объединяет комплекс технико-экономических, организационных, психофизиологических, санитарно-гигиенических, и эстетических мероприятий.

Распределение учетной работы возможно при двух формах организации и построения бухгалтерской службы: централизованной и децентрализованной.

При централизованной форме все работники учетной службы сосредоточены в центральной бухгалтерии и подчинены непосредственно главному бухгалтеру. При децентрализованной - часть аппарата находится в составе линейных (функциональных служб-цехов, магазинов, ферм и т.п.) и в административном отношении подчиняются руководителям этих служб.

Численность работающих, которая нужна для выполнения учетных работ, определяют методом прямого расчета на основании объема работ. Сегодня различают три типа организационных структур аппарата бухгалтерского учета: линейная, линейно-штабная и комбинированная [4]. При использовании любого типа организации структуры бухгалтерии, только хорошо налаженные взаимоотношения с другими службами и подразделениями дают возможность получать необходимую информацию для управления и обеспечения контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

При необходимости в штат бухгалтерии может вводиться должность заместителя главного бухгалтера, через которого осуществляется взаимодействие главного бухгалтера с работниками и их группами.

При наличии более двух бухгалтеров бухгалтерская служба должна оформляться как структурное подразделение организации, возглавляемое главным бухгалтером, который руководит бухгалтерией.

Изменения, которые происходят в экономике, будут способствовать появлению новых требований к организации бухгалтерской службы, вызывая тем самым расширение функций учетных работников и появление новых специализаций данной профессии.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон РФ «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011г. № 402-ФЗ
2. Бычкова С.М., Макара Н.Н. Бухгалтерское дело - М.: Эксмо, 2008.
3. Елисова Т.А., Михалкевич Н.С. Бухгалтерский учет. Учебное пособие.-М.: ИСЗ, 2005 - с. 118.
4. Бортник Н.Н., Бортник Н.А. Бухгалтерское дело - М.: 2008. - с. 64.

Маммаева К.

студент, 3 курс, БУ

Косинова В.Н. - научный руководитель

ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»

ОБЛИГАЦИИ, РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ

Инвестирование в облигации является максимально надежным вложением средств на рынке ценных бумаг. Данный метод подходит для тех, кому необходимо полное сохранение капитала с доходом немного больше, чем по вкладу в банке. Держатель облигации имеет от своих инвестиций прибыль в виде процентов. Часто облигации продаются по цене установленной ниже номинала, а их погашение производит заемщик по номиналу. Доход инвестора также составляет разница между ценой покупки и номинальной стоимостью. Данный метод похож на банковский вклад - вложение денег осуществляется на конкретный срок под заранее фиксированный процент. Однако облигации имеют два основных преимущества: высокая доходность по корпоративным выпускам облигаций и способность забрать деньги, исключая потерю начисленных процентов. Если при осуществлении досрочного закрытия срочного счета в банке происходит потеря процентов, то инвестиции в облигации становятся полностью ликвидными, т.е. всегда есть возможность продать их без потери начисленных процентов за каждый день владения бумагой.

Рынок облигаций - это рынок, предназначенный для консервативных инвесторов (в отличие от рынка акций). Колебания цен на этом рынке, несомненно, малы в сравнении с активной динамикой котировок акций. Для инвестора главное - проценты, хотя на доходность влияет и изменение рыночной стоимости облигации. Корпоративные облигации надежнее акций, а также приносят больший доход, нежели банковские вклады. Доходность корпоративных облигаций колеблется в пределах от 8% до 18% в

зависимости от надежности эмитента облигаций. На рынке обращается большое разнообразие выпусков облигаций, из них инвестор может выбрать наиболее подходящее для себя сочетание риска и доходности. Существуют облигации надежных, крупных компаний с небольшими купонными выплатами, а также существуют «бросовые» облигации мелких предприятий, имеющие высокие процентные платежи. Весьма высока доходность по облигациям новых небольших эмитентов, впервые выводящих на рынок свои ценные бумаги. Государственные облигации РФ не интересны массовому инвестору в связи с их низкой доходностью (около 8% годовых).

Облигации более безопасны в сфере инвестирования по сравнению с акциями, т.к. их владельцы имеют преимущества в требовании доли активов компании при ее ликвидации. Для эмитентов облигации выступают надежной альтернативой банкам и иным кредиторам, которые предлагают не столь выгодные финансовые условия, как рынки капитала: например, более высокие процентные ставки по займам. При инвестировании в облигации нужно обращать внимание на такие показатели: срок погашения, кредитное качество, условия досрочного выкупа, процентные ставки, доходность, цену и налоговый статус, что дает инвестору возможность дать оценку реальной стоимости определенных долговых обязательств и решить, до какой степени конкретный вид капиталовложений подходит его целям.

Сроки погашения облигаций обычно составляют от одного года до 30 лет. Некоторые облигации могут быть погашены досрочно. Это позволяет эмитенту (или обязывает его) купить их у инвесторов до наступления срока погашения, по заранее установленной дате, оплатив их номинальную стоимость. Эмитенты продают облигации с правом досрочного погашения, или отзыва, чтобы создать для себя относительную свободу действий, с сохранением права покупать облигации до срока погашения после заранее определенной даты. Это право очень важно для эмитентов облигаций в ситуации падения процентных ставок, т.к. дает им возможность при изъятии из обращения существующих долговых обязательств, выпускать новые - на ту же сумму, но с более низкой процентной ставкой.

При «отзыве» облигаций инвесторы возвращают номинальную сумму долга в наличных, после чего им предоставляется менее выгодная возможность реинвестирования в более дорогостоящие инструменты с более низкой доходностью. Такой риск - риск реинвестирования. Инвесторы, которые желают избежать этого риска, могут приобрести безотзывные облигации с установленной датой погашения, которые не предусматривают возможности досрочного изъятия из обращения. Доходность их бывает ниже, чем у облигаций с правом отзыва, зато эмитент не имеет права вынудить держателей облигаций погасить их до фиксированного срока, независимо от изменений в процентных ставках. Облигации с опционом «пут» (put bond) наоборот, дают инвестору право требовать от эмитента,

чтобы он выкупил свои бумаги по наступлению фиксированной даты до срока погашения. Инвесторы пользуются этим правом, когда нуждаются в наличных деньгах или когда процентные ставки значительно растут в сравнении с уровнем, на котором были в момент выпуска облигаций. Держатели облигаций могут инвестировать полученные деньги в бумаги с более высокой процентной ставкой.

Прежде чем осуществлять покупку облигации, инвестор должен выяснить, входит ли в условия продажи оговорка о досрочном погашении, и, если она имеется, он должен убедиться в том, что получит доход, рассчитанный на первую возможную дату досрочного погашения, а не только доход на дату погашения. Облигации, которые продаются с оговоркой о досрочном выкупе, приносят большую годовую прибыль, чтобы возместить риск, связанный с возможностью преждевременного изъятия из обращения.

Инвесторы получают от облигаций процентный доход. Он бывает «плавающим», фиксированным, а также может выплачиваться с наступлением срока погашения. Чаще используют процентную ставку, которая остается на одном уровне до наступления срока погашения, исчисляя ее в процентах от номинальной стоимости ценной бумаги.

Некоторые инвесторы отдают предпочтение бумагам, чьи процентные ставки могут корректироваться и в большей степени отражают текущие уровни рыночных ставок.

У облигаций может быть самое различное кредитное качество: от казначейских обязательств, имеющих гарантию правительства США, до облигаций, имеющих рейтинг ниже инвестиционного уровня, рассматривающихся как спекулятивные. При выпуске облигаций эмитент обязан предоставить информацию о своем финансовом положении и платежеспособности. Эта информация имеется в проспекте эмиссии, однако, пользуясь ею, трудно сделать вывод о способности государственного учреждения или компании регулярно выплачивать процентные платежи через 5, 10, 20 или 30 лет после эмиссии. В таких случаях прибегают к помощи рейтинговых агентств, которые присваивают многим облигациям кредитный рейтинг во время эмиссии, а после отслеживают их «жизненный цикл». У брокерских фирм и банков есть штат аналитиков. Они изучают способность эмитентов выплачивать % и с наступлением срока погашения выкупать бумаги по номинальной стоимости.

Улучшение кредитного качества происходит за счет страхования облигации. Страховые компании, занимающиеся обслуживанием рынка бумаг с закрепленным доходом, дают инвесторам гарантию на своевременную выплату основного долга и процентов по застрахованным ими облигациям. Застрахованные облигации получают такой же рейтинг, основанный на масштабах капитала страховщика и его ресурсов, предназначенных для выплаты денег по требованиям. Исторически такая

деятельность была сконцентрирована в сфере муниципальных облигаций, однако страховщики облигаций также дают гарантии по обязательствам, которые обеспечены ипотеками и активами и постепенно распространяются на рынки, торгующие иными типами бумаг.

Определенные виды облигаций дают инвесторам налоговые преимущества. Например, проценты, которые выплачиваются по казначейским облигациям США, не подвергаются обложению налогами штатов и местных органов власти; проценты по большинству муниципальных обязательств не облагаются федеральным налогом, а в некоторых случаях местным подоходным налогом. Инвестор обычно желает получать налогооблагаемый доход или, наоборот, доход который не облагается налогом, в зависимости от ступени налоговой шкалы, к которой имеет отношение его доход. Решение, связанное с осуществлением инвестиций в налогооблагаемые или свободные от налогов облигации также зависит от того, держит ли инвестор бумаги на счете с отложенным платежом налогов или с налоговыми льготами (например, пенсионные счета).

Производя инвестиции в облигации, нужно помнить, что прибыльность инвестиций связана с риском. Чем рискованнее облигация, тем выше ее доходность, таким образом, она вознаграждает инвестора за принимаемый на себя риск.

Доходность облигации к погашению позволяет определить реальную ценность бумаг для инвестиционного портфеля, поэтому выступает важнейшим показателем, обязательным к учету при принятии решения о покупке облигаций.

*Мансурова Э. Р.
студент*

*Хатмуллина Л.Р., к.м.н.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРИПОСЕЛКОВЫХ ДОРОГ В СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ

Одной из отраслей экономики является дорожное хозяйство. Его развитие напрямую зависит от общего состояния экономики страны, и в то же время дорожное хозяйство, как одна из частей инфраструктуры экономики, оказывает воздействие на развитие сельских территорий.

Автомобильный транспорт один из самых распространенных, мобильных разрядов транспорта, который требует наличия развитой сети автомобильных дорог с комплексом различных инженерных сооружений.

Чаще всего дороги подвержены влиянию окружающей среды, хозяйственной деятельности человека и постоянному воздействию

транспортных средств, результаты чего изменяется технико-эксплуатационное положение дорог.

Дорожная проблема является распространенной. Данную проблему можно рассмотреть на примере Николаевского сельского поселения муниципального района Уфимский район Республики Башкортостан.

За период с 2010 по 2013 год в д.Николаевка ремонт внутрипоселковой дороги был произведен на 3 участках. Последняя работа завершилась в сентябре 2012г на ул.Советской, ремонтировался участок протяженностью 1,6км, шириной 6,4 с асфальтобетонным видом покрытия. На эти работы были выделены - 6.377.158.45р за счет средств республиканского бюджета.

На территории СП Николаевка ещё много улиц, которые нуждаются в капитальном ремонте. Дороги требуют замены или восстановления.

Капитальный ремонт зависит от объемов финансирования. Финансирования из федерального и республиканского бюджетов не хватает на проведение ремонтных работ.

Для того чтобы восстановить дороги, необходим поиск дополнительных источников финансирования, в том числе за счет внебюджетных источников.

От состояния внутрипоселковых дорог зависит уровень жизни людей проживающих в сельском поселении. В связи с чем проблема благоустройства носит более широкий характер, чем дорожное хозяйство. Это - не только экономическая, но и большая социальная проблема из-за отсутствия внутрипоселковых дорог жители сельских поселений нередко лишены возможности получать вовремя и качественно медицинские и образовательные услуги, "Оторваны от возможности гражданской жизни, претерпевают неудобства, что ярко видно в вышесказанном сельском поселении "

В связи с чем проблемы внутрипоселковых дорог должны решаться комплексно, привлекая возможности федерального, регионального, муниципального уровней, а также усилия бизнес - сообщества.

*Масленников А. А.
студент, 3 курс
Ряпосова Ю. И.
студент, 3 курс
факультет экономики
НИУ-ВШЭ(ПФ)
Россия, г. Пермь*

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА БЬЮКЕНЕННА

В подавляющем большинстве современных стран демократия является государственным строем. То есть, либо народ напрямую выражает свою волю (подобная система называется прямой демократией) либо через представителей (представительная демократия). Именно с выражением коллективного выбора и связана теория общественного выбора. Таким

образом, исследование данной теории невероятно актуально, так как затрагивает абсолютно каждого индивида. Исследование данного вопроса важно для политиков, для предпринимателей, ученых и простых граждан. Для нас же, как для студентов-экономистов, данная теория является невероятно интересной для исследования, поскольку позволяет решить такую проблему, как совмещение и сочетание предпочтений большого количества человек в одно коллективное.

Таким образом, возникает цель данной работы, которая состоит в том, чтобы ознакомиться с взглядами Бьюкенена относительно данной теории.

Для достижения поставленных целей, необходимо выполнить следующие задачи: рассмотреть понятие общественной выгоды и общие положения теории, рассмотреть положения самого Бьюкенена относительно данного вопроса и, наконец, выяснить, имеют ли практическую ценность постулаты, выраженные в данной теории, путем рассмотрения примера голосования.

Общие положения теории общественного выбора

Существует две процедуры принятия коллективного решения, известные нам после курса Дискретных Математических моделей: правило простого большинства и правило единодушия. Согласно Эрроу, правило большинства имеет недостатки, связанные с так называемым «Парадоксом Эрроу» или «Парадоксом голосования», когда не может быть разработана такая программа, которая получила бы большинство голосов, то есть общественный оптимум не будет достигнут. Более того, возможно появление «эффекта тирании», при котором мнение меньшинства не будет учитываться. Но, во-первых, он не гарантирует рост общественного благосостояния, по Парето, во-вторых, возникает опасность эффекта «тирания большинства», когда интересы меньшинства совершенно законно не будут учитываться. Голосование по второму правилу в реальной жизни встречается гораздо реже, однако каждое принятое решение будет Парето – оптимальным. Эрроу в дальнейшем рассматривал подобные ситуации более подробно.

Таким образом, сторонники теории общественного выбора доказали, что нельзя полагаться на результаты голосования, поскольку сама по себе процедура и регламент принятия решений может привести к неэффективному решению. Более того, демократическая система ведет к появлению экономики бюрократии, которая является аппаратом для выполнения тех функций государства, которые, так или иначе, затрагивают интересы избирателей.

Естественно, данная модель имеет ряд предпосылок:

1. Основной предпосылкой данной теории является неразрывность личного интереса индивида и его действия в политической и экономической сферах. Таким образом, представление о государстве как о защитнике общественных интересов последовательно разоблачается.

2. Вторая предпосылка гласит о том, что индивид является «экономическим человеком», то есть максимизирует свою функцию полезности, представляя свои предпочтения как товар. Поведение индивидов рационально и в процессе принятия решения они сравнивают предельные издержки и предельные выгоды (в том числе и транзакционных издержек).

3. Третья предпосылка является логическим продолжением второй: любое политическое действие является процессом обмена.

В завершение необходимо отметить, что теория общественного выбора выступает за невмешательство государства в экономику, так как чаще всего государство не может эффективно распределить ресурсы, исходя из искажения информации и наличия экономики бюрократии. Таким образом, идеи сторонников данной теории идут в разрез с мнением кейнсианцев.

В следующем параграфе мы рассмотрим практические примеры некоторых голосований.

Процедура выбора президента РФ

Нам показалось достаточно интересным то, что теория общественного выбора доказывает, что процедура и регламент принятия решений в практически любом голосовании не является оптимальной. Для того, чтобы самостоятельно убедиться в истинности данного утверждения, мы решили воссоздать процедуру выбора президента на основе системы, принятой в РФ. Текущие знания экономической теории не позволяют нам провести столь глубокий анализ данной процедуры, как это было у Бьюкенена, поэтому было принято решение прибегнуть к моделированию в рамках теории игр. Итак, если в первом туре голосований никто из кандидатов не набирает более 50% голосов, то два лидера будут участвовать во втором туре. Имеется 27 избирателей и 3 кандидата. В таблице Вы можете увидеть их предпочтения. Первая строка – количество избирателей, числа в столбце показывают, на какое место данное количество избирателей ставит данного кандидата.

Кандидаты/количество избирателей	6	6	6	4	2	3
Рохоров	1	2	3	2	3	1
Мириновский	2	3	1	1	2	3
Хутин	3	1	2	3	1	2

В первом туре голосования Роховоров наберет 9 голосов, Хутин – 8, а Мириновский – 10. Во втором туре ситуация измениться и победит Роховоров, набрав 15 голосов против 12 голосов Мириновского.

Предположим, что Роховоров, пытаясь победить Мириновского, с помощью рекламных компаний и агитации, смог перераспределить предпочтения

избирателей таким образом, что вместо Мириновского будут голосовать за него. Получаются следующие результаты:

Кандидаты/количество избирателей	9	8	6	1	3
Рохоров	1	2	3	2	1
Мириновский	2	3	1	1	3
Хутин	3	1	2	3	2

Данная ситуация, теоретически, должна трактоваться как победа Рохорова с еще большим отрывом. Однако во второй тур выходят Рохоров и Хутин, где Хутин побеждает со счетом 14-13. Таким образом, мы доказали, что система выборов несовершенна и для того, чтобы коллективное голосование выявляло действительно оптимального представителя, необходимо изменение механизмов голосования.

Заключение

В данной работе были проанализированы общие положения теории общественного выбора, история возникновения, работа Бьюкенена, а также практическое приложение, доказывающее его правоту относительно несовершенства механизмов выбора с точки зрения теории игр. Теория общественного выбора Бьюкенена является, несомненно, важной для современной экономической теории, так как она дает понимание мотивов деятельности и индивидов и позволяет говорить об экономике и политике как о неразрывной системе. Подводя итог, мы считаем, что Джеймс Бьюкенен внес значительный вклад в экономическую теорию, что подтверждает получение им Нобелевской премии.

Масло Л. В.

студент, 4 курс

факультет международных отношений

Семак Е. А.

доцент

доцент кафедры международных экономических отношений

Белорусский государственный университет

Республика Беларусь, г. Минск

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье выделяются основные особенности международной торговли услугами и факторы, повлиявшие на рост и диверсификацию международного рынка услуг. Определены основные тенденции развития мировой торговли услугами по регионам и видам.

Ключевые слова: МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ, ЭКСПОРТ УСЛУГ, КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛУГИ, ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ, ТУРИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ, КОМПЬЮТЕРНЫЕ УСЛУГИ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ.

Опережающие темпы развития сферы услуг – одна из особенностей современной мировой экономики, в последнее время называемой «сервисной экономикой» или «экономикой услуг», возникшей в условиях постиндустриальной трансформации общества.

Повышение роли usługовой деятельности в мире в целом и в Республике Беларусь в частности, выполнение услугами важнейшей функции обеспечения эффективности использования ресурсов и катализатора экономического роста определяют *актуальность* выбранной темы.

В связи с большим разнообразием услуг *международная торговля услугами имеет ряд характерных особенностей* по сравнению с международной торговлей товарами:

1) *она регулируется не на границе, а внутри стран*, так как более половины услуг не пересекает таможенную границу, поэтому они не могут фиксироваться таможенными службами. Отсутствие же или наличие факта пересечения услугой границы не может выступать критерием экспорта-импорта услуг (равно как и валюта, в которой эта услуга оплачивается);

2) *существенной является роль государства в сфере услуг*, поэтому производство и реализация их имеют большую государственную защиту, чем сфера материального производства и торговли. Это связано прежде всего с тем, что услуги остаются одним из основных направлений социально-экономической политики государства. Транспорт, связь, финансовые и страховые услуги, наука, образование, здравоохранение во многих странах находятся в полной или частичной собственности государства или же под его строгим контролем;

3) *международное предоставление услуг в большинстве своем находится в тесной взаимосвязи с торговлей товарами* и поэтому *оказывает на нее все возрастающее влияние*;

4) *услуги не подлежат хранению*. Они производятся и потребляются практически одновременно, в связи с чем большинство видов услуг базируется на прямых контактах между производителями и потребителями, без которых реализация услуг невозможна, т.е. *истинное качество услуг определяется лишь в момент их потребления*;

5) *международная торговля услугами обладает повышенной чувствительностью к экономической конъюнктуре рынка и коротким периодом реагирования на ее изменения*, а также *существенной*

зависимостью от фактора сезонности, значительностью влияния рекламы, моды, информированности;

6) преобладанием неценовых барьеров входа на рынки услуг и абсолютными преимуществами, за некоторым исключением, уже действующих на них производителей услуг;

7) выраженной сегментированностью спроса на услуги в зависимости от доходов, цен, субъективной оценки значимости (насущности) услуги, а также от национальных традиций и особенностей потребления, стиля жизни и т. п.;

8) большой *территориальной привязанностью* и *локализованностью обслуживания*;

9) активная реализация услуг на международном рынке требует *высокого уровня развития соответствующей МТБ в области науки, транспорта, связи, ИТТ, туризма*, а также *политической стабильности в стране и на мировой арене* [1, с. 60].

Основными факторами, обусловившими интенсивное развитие международной торговли услугами, являются:

1) НТП и связанные с ним сдвиги в международном разделении труда (при этом растут не только масштабы производства услуг, но и многообразие, расширение сфер применения);

2) изменение структуры потребления населением современного мира, вызванное ростом благосостояния, переориентацией его предпочтений на другие ценности, в т. ч. на использование услуг;

3) усиление роли ТНК в мировой экономике, превращение услуг в составной элемент их производственной деятельности, особенно: в производстве наукоемкой продукции, значительную часть которой составляют ИТ-услуги, что привело к размыванию границ между отдельными видами услуг (компьютеры, например, продаются вместе с программным обеспечением к ним, а производитель бытовой электроники гарантирует покупателю фирменное послепродажное обслуживание, которое доступно в любой точке земного шара);

4) переход ведущих стран мира, а вслед за ними и других стран к современному «новому информационному обществу», в основе которого лежат информационные и телекоммуникационные технологии;

5) растущая взаимозависимость международной торговли различными видами услуг, многие из которых реализуются «в одном пакете» [1, с. 62].

Таблица 1

Мировая торговля коммерческими услугами по видам в 2011 г.

Показатели	Стоимость, млрд.долл.	Доля, в %				
	2011 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
<i>Экспорт</i>						
Все коммерческие услуги	4170	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Транспортные услуги	860	23,0	22,7	20,0	21,0	20,6
Туризм и путешествия	1065	32,1	27,7	25,5	25,2	25,6
Прочие коммерческие услуги	2240	44,8	49,6	54,4	53,7	53,7
<i>Импорт</i>						
Все коммерческие услуги	3955	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Транспортные услуги	1100	28,7	28,8	25,4	27,3	27,9
Туризм и путешествия	950	29,9	27,0	24,4	24,1	24,0
Прочие коммерческие услуги	1860	41,4	44,2	48,9	47,5	47,1

И с т о ч н и к. Составлено авторами по: [2].

Как свидетельствует международная статистика, в Северной Америке, Европе и Азии наибольшую долю в экспорте услуг занимают коммерческие услуги. В 2011 г. на них пришлось более половины всего экспорта. В соответствии с таблицей 1 мировой объем экспорта коммерческих услуг в 2011 г. вырос на 11 % и составил 4,17 трлн. долл. Из него на США пришлось почти 14 %, на ЕС (27) – 42,5 %, Китай – 4,4 %, СНГ – всего 2,3 % (96 млрд. долл). В 2011 г. экспорт услуг из Республики Беларусь составил 5,26 млрд. долл. Это 0,13 % от мирового объема экспорта услуг. В 2011 г. импорт коммерческих услуг составил 3955 млрд. долл. Доля США составляет 10,1 %, ЕС-27 – 38,3 %, СНГ – 3,4 % (133 млрд. долл), Китая – 6,1 %. Республика Беларусь импортировала услуг на 3,18 млрд. долл, что составляет 0,08 % от мирового объема (см. табл. 1).

Как и в международной торговле товарами основными участниками торговли услугами выступают экономически развитые страны. Как показывают данные, представленные в табл.е 2, ведущими экспортерами услуг являются США, Великобритания, Германия.

Таблица 2.

Ведущие экспортеры и импортеры коммерческих услуг мира в 2011 г.

Мес- то	Экспортер	Стои- мость в млрд. долл	Доля на мировом рынке, %	Мес- то	Импортер	Сто- им- ость в млрд. долл	Доля на мировом рынке, %
1	США	578	13,9	1	США	391	10,1
2	Великобритания	274	6,6	2	Германия	284	7,3
3	Германия	253	6,1	3	Китай	236	6,1
4	Китай	182	4,4	4	Великобритания	171	4,4
5	Франция	161	3,9	5	Япония	165	4,3
6	Индия	148	3,6	6	Франция	141	3,6
7	Япония	143	3,4	7	Индия	130	3,4
8	Испания	141	3,4	8	Голландия	118	3,1

9	Голландия	128	3,1	9	Италия	115	3,0
10	Сингапур	125	3,0	10	Ирландия	113	2,9
11	Гонконг	121	2,9	11	Сингапур	110	2,9
12	Ирландия	107	2,6	12	Канада	99	2,6
13	Италия	107	2,6	13	Республика Корея	98	2,5
14	Швейцария	96	2,3	14	Испания	91	2,4
15	Республика Корея	94	2,3	15	Россия	90	2,3
17	Швеция	76	1,8	19	Дания	56	1,5
20	Дания	66	1,6	20	Гонконг	56	1,4
22	Россия	54	1,3	24	Швейцария	47	1,2
30	Польша	37	0,9	30	Малайзия	37	1,0

И с т о ч н и к. Составлено авторами по: [2].

Однако наблюдается повышение удельного веса развивающихся стран в мировой торговле услугами. Лидеры среди развивающихся стран по экспорту услуг – Китай и Индия – находятся соответственно на четвертом и шестом месте в мире. Ключом к расширению торговли услугами в развивающихся странах стало создание благоприятного торгового и институционального режима, укрепление потенциала секторов, представляющих экспортный интерес, совершенствование образования. Эта же четверка стран, только в другой последовательности – США, Германия, Китай и Великобритания являются и главными импортерами услуг.

Необходимо отметить, что доля Северной Америки в экспорте коммерческих услуг – 59,9 %, при этом из них большую часть составили деловые услуги, роялти и лицензионные платежи [3].

В 2011 г. на транспортные услуги, оказанные в Африке, пришлось 47,3 %, на Ближнем Востоке – 44,3 %, в Южной и Центральной Америке – 36,3 %. Для Содружества Независимых Государств (СНГ), транспортные услуги являются наиболее важным видом экспортируемых услуг. В 2011 г. они составили 38,8 % регионального экспорта коммерческих услуг [3].

В соответствии с рис. 1 наиболее высокими темпами в 2011 г. росли личные, культурные и рекреационные услуги, это было вызвано их ростом в Азии, где он составил 19 %, на втором месте – компьютерные и информационные услуги, их рост составил 15 %.

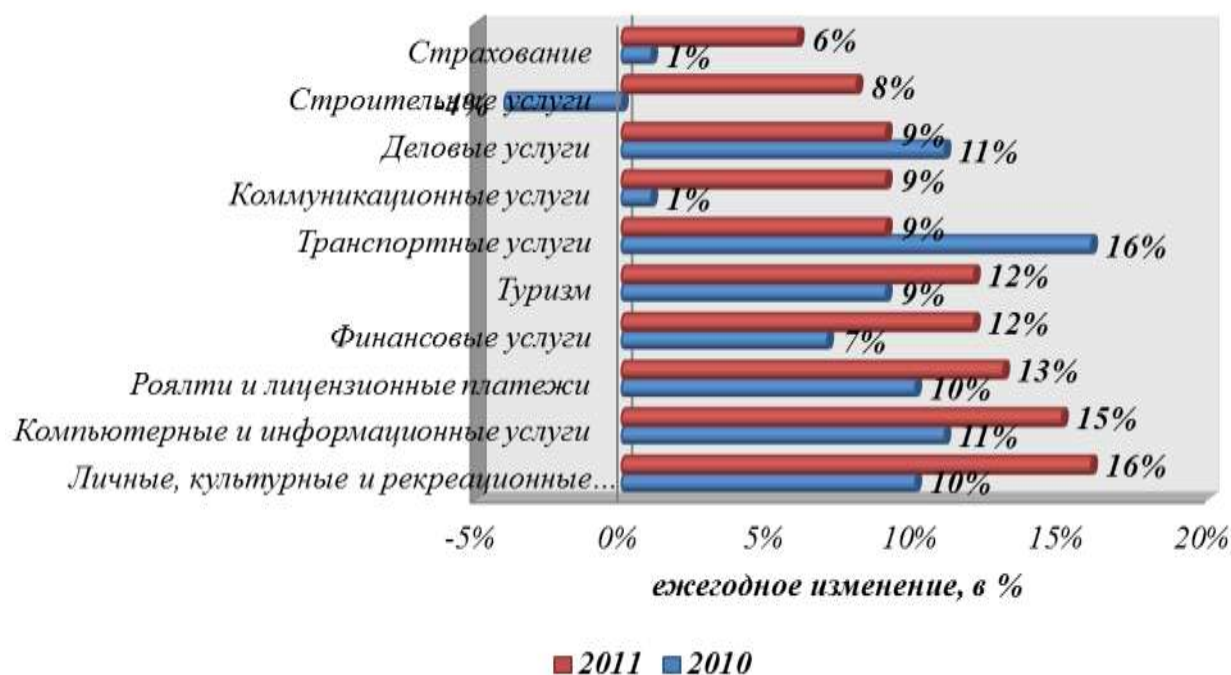


Рис. 1. Экспорт коммерческих услуг по видам в 2010 – 2011 гг.
И с т о ч н и к: [3].

На азиатские экономики пришлось 29 % мирового экспорта компьютерных и информационных услуг в 2011 г., в 2005 г. этот показатель составлял 25 %. Мировой экспорт туристических услуг вырос на 12% в 2011 г. Это было обусловлено устойчивым ростом европейского экспорта (13 %) и денежных поступлений в Азии (17 %). Мировой экспорт транспортных, коммуникационных и деловых услуг увеличился на 9 % в 2011 г.

Согласно рис. 2 половину мирового экспорта коммерческих услуг в 2011 г. составили денежные поступления от туристических и деловых услуг. На транспортные услуги пришлось 20,6 % , что ниже, чем в 2005 г., тогда этот показатель составлял 22,7 %. Экспорт финансовых услуг 2011 г. составил 7,4 % от мирового экспорта коммерческих услуг, роялти и лицензионные выплаты – 6,4 %. В 2011 г. доля компьютерных и информационных услуг в мировом экспорте коммерческих услуг составила 6,0 %, тем самым увеличившись с 4 % в 2005 г. Доля остальных услуг в экспорте значительно меньше. В 2011 г. показатель экспорта страховых, строительных и коммуникационных услуг колеблется от 2,1 % до 2,5%. Доля личных, культурных и рекреационных услуг в мировом экспорте, включая аудио-визуальные услуги – самая незначительная, а именно 1,3 %.

Согласно рис. 3 в 2011 г. наблюдалось снижение экспорта транспортных услуг в Азии, после устойчивого роста в 2010 г. Рост китайского экспорта составил всего 4 %, по сравнению с 45 % в 2010 г. Это был самый низкий показатель за десятилетие, включая кризис 2009 г. В Республике Корея экспорт транспортных услуг сократился на 5 % из-за

спада в морских грузоперевозках. Однако их экспорт увеличился на 13 % в Сингапуре и на 32 % в Индии. Экспорт транспортных услуг ЕС вырос на 9 % в 2011 г., тем самым не изменившись по сравнению с 2010 г., в то время как показатель Норвегии составил – 4 % в 2011 г., тем самым, указывая на тенденцию к понижению.



Рис. 2. Доля видов услуг в общем экспорте коммерческих услуг в 2011 г.

И с т о ч н и к: [3].

Позиция американских экспортеров транспортных услуг улучшилась на 4 % в 2011 г. Главным образом это было вызвано более высокими денежными поступлениями, полученными от воздушных перевозок.

В соответствии с рис. 4 Макао стала четвертым самым большим экспортером туристических услуг в 2011 г., обогнав Австралию, – его рост составил 39 %. Денежные поступления в экономику, полученные, главным образом, от оказания туристических услуг во время проведения спортивных мероприятий, достигли 39 млрд. долл. В остальных экономиках азиатского региона отмечается рост, превышающий 10 %. Экспорт туристических услуг вырос на 33 % в Таиланде, на 35 % в Сингапуре и на 25 % в Гонконге в 2011 г. Экспорт туристических услуг, оказанных ЕС и Турцией, вырос на 13 % и 9 % соответственно в 2011 г после 2 лет спада. Число туристов, посетивших европейские страны, увеличилось на 6 % в 2011 г., согласно данным Всемирной организации по туризму.

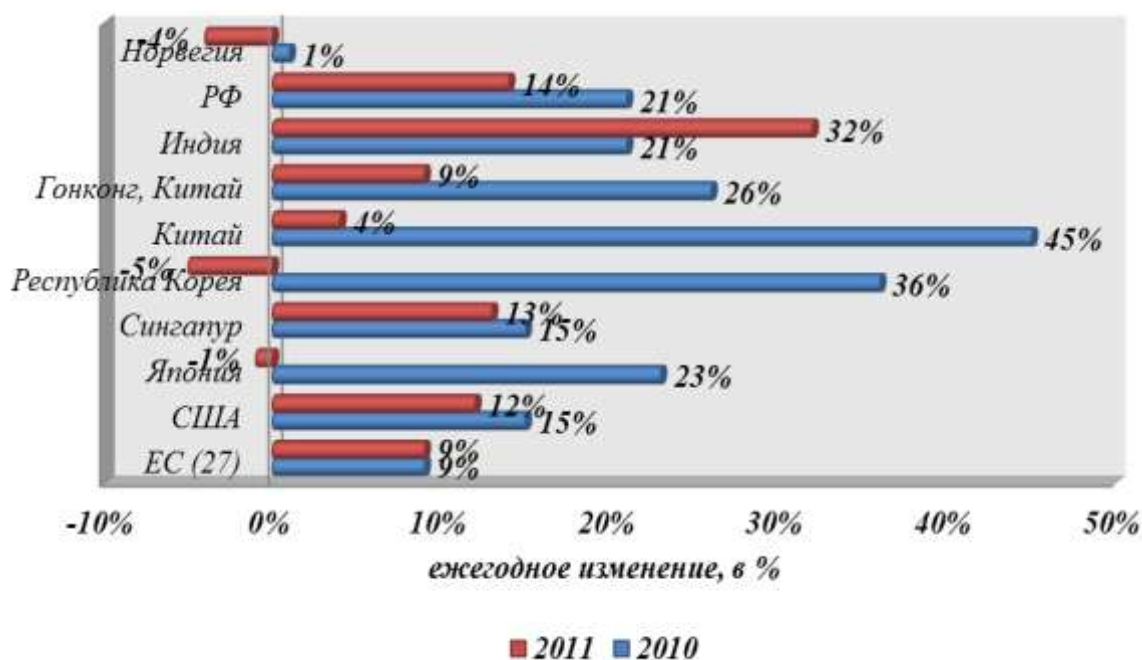


Рис. 3. Экспорт транспортных услуг в 2010 – 2011 гг.

И с т о ч н и к: [3].

Как показано на рис. 5, экспорт компьютерных услуг растет быстрыми темпами в некоторых развивающихся экономиках. Следуя по пути развития Индии, недавно многие развивающиеся экономики заявили о себе как об экспортерах компьютерных услуг. Благодаря аутсорсингу экспорт этих стран растет быстрыми темпами. В период с 2005 г. по 2011 г. филиппинский экспорт компьютерных услуг вырос в среднем на 69 %, в то время как Шри-Ланки – только на 28 %. В Аргентине и Коста-Рике экспорт компьютерных услуг увеличился в среднем на 37 % и на 35 % соответственно. В среднем рост украинского экспорта услуг составил 59 %, в то время как российский экспорт увеличился всего на 27 %. Даже если в большинстве случаев стоимость экспорта являются относительно низкой, среднегодовой рост компьютерных услуг в этих странах значительно выше среднего роста крупных экспортеров, таких как ЕС, Индия и США.

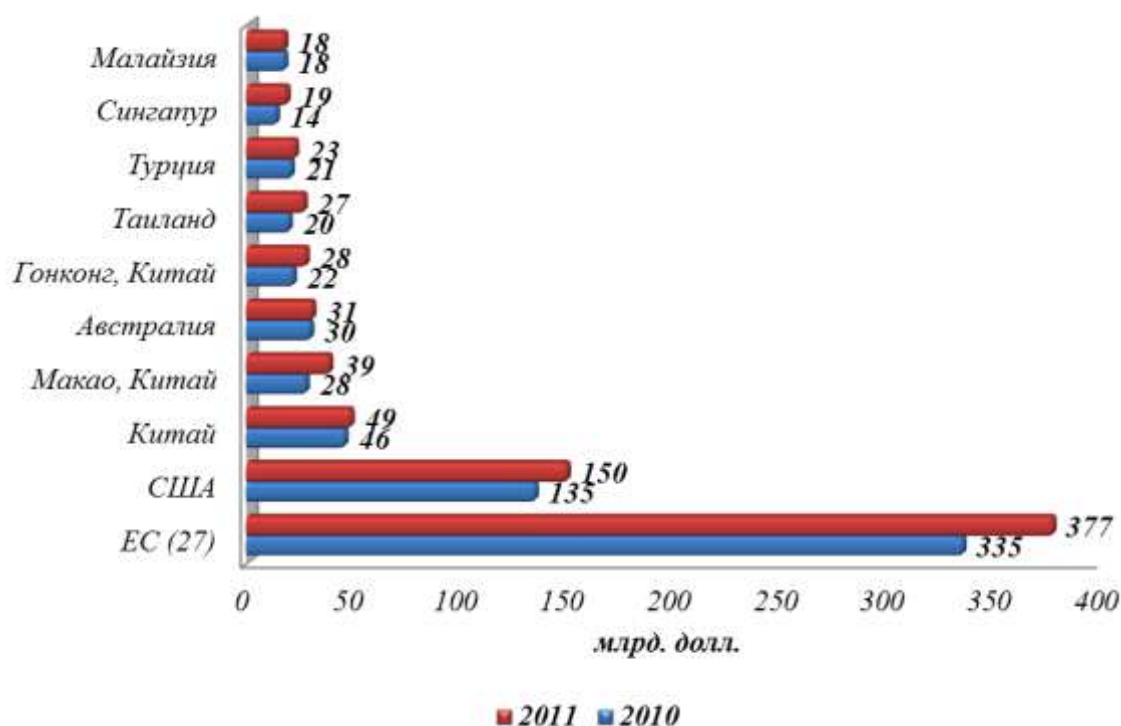


Рис. 4. Экспорт туристических услуг в 2010 – 2011 гг.

И с т о ч н и к: [3].

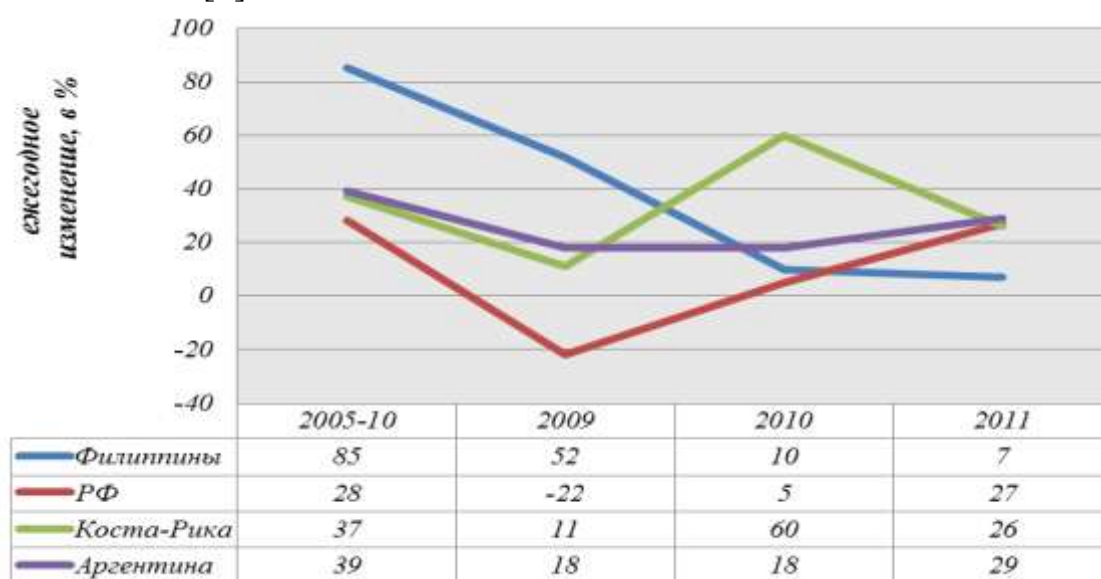


Рис. 5. Экспорт компьютерных услуг в отдельных развивающихся странах в 2005-2011 гг.

И с т о ч н и к: [3].

Как отмечают специалисты мировой экспорт строительных услуг «пришел в норму» в 2011 г., увеличившись на 8 %, после 4 % снижения в 2010 г., как показано на рис. 6.

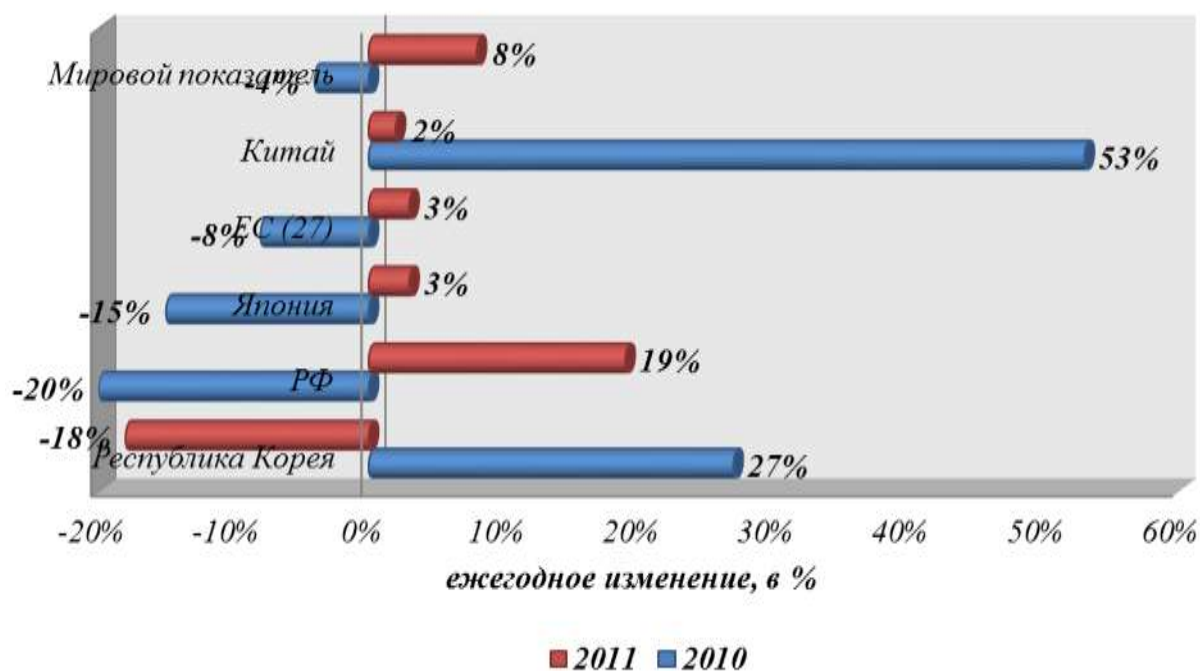


Рис. 6. Экспорт строительных услуг в 2010 – 2011 гг.
И с т о ч н и к: [3].

В Республике Корея экспорт строительных услуг увеличился на 27 % после резкого падения в 2010 г. Кроме того, в РФ, также, наметилась тенденция к повышению экспорта строительных услуг, рост которых составил 19 %. В ЕС экспорт увеличился на 3 %, после 8 % сокращения в 2010 г. Китайский же экспорт строительных услуг наоборот замедлился в 2011 г. и составил 2 % после быстрого подъема 2010 г. В 2011 г. на пять основных экспортеров строительных услуг пришлось 82 % мирового экспорта.

Таким образом, в современных условиях, наряду с международной торговлей товарами, все больший вес начала приобретать международная торговля услугами. За последние годы внешнеторговые сделки по экспорту-импорту услуг превратились в крупномасштабную форму международных экономических отношений, отличающуюся высокой динамикой роста, инвестиционной привлекательностью и доходностью.

Использованные источники:

1. Соколов Э. Г. Международные экономические отношения. – Брест: Альтернатива. – 2008. – 216 с.
2. Trade in commercial services: tables // World Trade Organization [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/-section3_e/its12_tables_section3.zip. – Date of access: 10.08.12.

3. Key developments in 2011: a snapshot // World Trade Organization [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_highlights3_e.pdf. – Date of access: 10.08.12.

*Матвеева К. П.
студент 436 гр.
Куликова С.В.
студент 436 гр.
Шишкина П.О.
студент 436 гр.*

**ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский Государственный Университет»
Россия, г. Сыктывкар**

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Аннотация

Данная статья посвящена процессу модернизации электроэнергетической отрасли России. Проанализировано современное состояние российского энергетического комплекса, выявлены его проблемы и перспективы развития на основе представленной в сентябре 2012 г. на заседании Правительства Российской Федерации Программы модернизации российской электроэнергетики до 2020 г.

Ключевые слова: модернизация, энергетическая отрасль, энергетический комплекс, перспективы развития энергетики

Электроэнергетика является основополагающей отраслью российской экономики, обеспечивающей электрической и тепловой энергией как внутренний рынок, так и внешний. Устойчивое развитие и надежное функционирование отрасли во многом определяют энергетическую безопасность России и, как отметил глава Минэнерго России Александр Валентинович Новак, «является основой поступательного развития экономики нашей страны и неотъемлемым фактором обеспечения комфортных условий жизни наших граждан» [3].

Оценивая состояние электросетевого комплекса к 2012 г., отметим, что единая энергетическая система России (ЕЭС России) включает в себя 69 региональных энергосистем. Они, в свою очередь, образуют 7 объединенных энергетических систем: Востока, Сибири, Урала, Средней Волги, Юга, Центра и Северо-Запада. В электроэнергетический комплекс ЕЭС России входит около 700 электростанций мощностью свыше 5 МВт. На конец 2012 г. общая установленная мощность электростанций ЕЭС России составила 223070,83 МВт. Установленная мощность парка действующих электростанций по типам генерации имеет следующую структуру: тепловые электростанции – 68,4%, гидравлические – 20,3%, атомные – около 11,1 % [7].

За счет ввода нового, а также модернизации действующего генерирующего оборудования в 2012 г. произошло увеличение установленной мощности электростанций ЕЭС России на 6460,5 МВт. Кроме того, было выведено из эксплуатации 1911,37 МВт неэффективного и устаревшего генерирующего оборудования. Ежегодно все станции вырабатывают около 1 трлн. кВт·ч электроэнергии. В 2012 г. электростанции ЕЭС России выработали 1 053,4 млрд. кВт·ч (на 1,23% больше, чем в 2011 г.) [7].

Несмотря на наметившиеся позитивные сдвиги (рост выработки электроэнергии, рекорд по вводу мощностей), нельзя не отметить некоторые серьезные проблемы российской электроэнергетики.

Как подчеркнул Министр энергетики РФ А.В. Новак, отрасль характеризуется высокой степенью износа основного оборудования. Так, существенная его часть выработала свой установленный ресурс, и должна быть заменена в ближайшие 20 лет. «Такое состояние приводит к относительно низкой эффективности работы системы и снижающейся надежности обслуживания потребителей», – заметил глава Минэнерго России. При этом показатели количества и продолжительности отключений на потребителя в РФ в 10 раз выше аналогичных показателей в странах Западной Европы [7].

Схожая ситуация наблюдается с эффективностью работы оборудования. В частности, в сравнении с другими странами, потери в электрических сетях в РФ выше в 1,5–2 раза, а удельные показатели расхода топлива более чем на 20% превышают аналогичных показателей развитых стран [7].

Нельзя не отметить и проблему высокой энергоемкости ВВП (количество топлива на каждый заработанный рубль). «Энергоемкость нашего ВВП более чем в 2,5 раза превышает энергоемкость ВВП в Западной Европе. Ну не привыкли мы экономить!» [4] – сказала Оксана Костюченкова, директор по внешним связям Российского энергетического агентства.

Территориально–генерирующие компании в годовых отчетах в качестве отраслевого риска также выделяют проблему сильного регулирования со стороны государства при установлении цен на электроэнергию. В первую очередь, сюда можно отнести возможное утверждение новой модели оптового рынка, а также неэффективную тарифную политику, ведущую к занижению финансовых показателей компаний.

Недостатки тарифной политики напрямую связаны с проблемой перекрестного субсидирования. По словам главы Федеральной службы по тарифам России Сергея Геннадьевича Новикова, «дальнейшая либерализация энергорынка без ликвидации перекрестного субсидирования невозможна» [8]. Действительно, существующие виды «перекрестки» (межтерриториальное, между промышленностью и населением, электроэнергией и теплом) искажают ценовые сигналы рынка и ведут к развитию негативных тенденций в целом по отрасли.

В связи с выявленными проблемами не возникает сомнений в необходимости дальнейшей модернизации энергетического комплекса. 27 сентября 2012 г. на заседании Правительства Российской Федерации была представлена Программа модернизации российской электроэнергетики до 2020 г.

В рамках данной Программы были определены следующие ключевые цели: во-первых, увеличить КПД электростанций; во-вторых, добиться снижения удельных расходов топлива на 10% (до 300 г условного топлива за кВт·ч); а также сократить потери в сетях (в единой национальной энергетической сети до 4%, в распределительном комплексе – с 9 до 6,5%) [3].

Основные направления Программы: вывод из эксплуатации устаревшей и строительство новой генерации и оптимизация размещения объектов сетевого комплекса.

Программа предусматривает ввод 76 ГВт новых мощностей при модернизации 26,4 ГВт имеющихся мощностей, в сетевом комплексе – ввод более 150 единиц подстанций в магистральных сетях и 8,5 тыс. единиц подстанций в распределительных сетях, строительство и реконструкцию свыше 300 тыс. км линий электропередачи. Темпы ввода генерирующих мощностей, в среднегодовом выражении, должны быть увеличены более чем на 30% по отношению к сегодняшнему уровню. При этом темп роста электропотребления взят согласно Генеральной схеме размещения объектов электроэнергетики до 2030 г. и соответствует уровню примерно 2% в год [3].

Финансовая оценка проекта модернизации и строительства генерирующих мощностей ожидается на уровне 6,8 трлн. руб., электросетевого комплекса – около 4,6 трлн. руб. [3]. В этой связи самым главным вопросом в настоящее время является поиск источников финансирования обновления и модернизации основных фондов в электроэнергетике. Как отметил А.В. Новак, «сложившаяся система регулирования ценообразования сегодня не создает стимулов для реализации проектов строительства и модернизации» [3]. Существует два возможных варианта финансирования дальнейшей модернизации отрасли. Это использование рыночных инструментов инвестирования и продление в той или иной форме действия механизма договоров о предоставлении мощности.

Таким образом, в свете обозначенных проблем, выделим перспективы дальнейшего развития рынка электрической энергии и мощности. Необходимо создать новую нормативную базу, которая позволит ликвидировать перекрестное субсидирование между группами потребителей тепловой энергии, а также оплаты между тепловой энергией и электрической мощностью, что позволит сгладить тарифный небаланс.

Помимо этого, существует значительный потенциал повышения эффективности работы отрасли как в части инвестиционных, так и операционных затрат, который, по разным экспертным оценкам, составляет порядка 40% [3]. В связи с этим, необходимо разработать ряд мероприятий, направленных на стимулирование инвестиций в модернизацию объектов электроэнергетики, а также на принятие сбалансированных регуляторных и управленческих решений.

Министерство энергетики РФ считает необходимым с целью недопущения необоснованного роста цен и сохранения баланса между надежностью и ценой разработать предложения по применению эталонных капитальных затрат в увязке с целевыми показателями по объектам электроэнергетики.

Подводя итог, подчеркнем, что модернизация энергетического комплекса - довольно актуальная проблема для современной России. Электроэнергетика является «флагманом инновационного развития экономики», на долю которой приходится около 10% ВВП [2]. Отрасль является жизненно важной для развития экономики, и все происходящее в российской электроэнергетике, так или иначе затрагивает практически все сферы народного хозяйства. В частности, как отмечают эксперты автономной некоммерческой организации «Экспертно-аналитический Центр по модернизации и технологическому развитию экономики», «России важно развить те компетенции, которые мы имеем в энергетических технологиях. Без этого не удастся создать и конкурентоспособного машиностроения и реализовать новые технологии в строительстве дорог, мостов и домов» [6, с. 34].

Данная проблема активно обсуждается в научных кругах. Например, 15 - 17 октября 2013 года в Москве состоялся Первый Ежегодный Форум «Российский Инновационный Энергетический Комплекс. Энергосбережение и энергоэффективность – опыт и перспективы развития «РИЭК-2013» [5]. Форум позволил участникам обсудить имеющиеся проблемы и перспективы отрасли, а также привлечь внимание общественности к существующей ситуации и обменяться новыми передовыми технологиями в энергетической отрасли. На встречу был приглашен реальный сектор экономики и представители государственной власти к обсуждению и обмену мнениями по актуальным вопросам энергетики.

Использованные источники:

1. Жуков О.А. Электроэнергетика как инфраструктурная отрасль: Постановка проблемы [Электронный ресурс], - URL: http://ispu.ru/files/str._122-124_0.pdf
2. Лохманов В., Радченко А., Свириденко О. Модернизация в электроэнергетике: проблемы технического регулирования. Саморегулирование и стандартизация [Электронный ресурс], - URL:

<http://www.smartgrid.ru/tochka-zreniya/avtorskie-kolonki/modernizaciya-v-elektroenergetike-problemy-tehnicheskogo/>

3. Министр энергетики РФ А.В. Новак представил программу модернизации российской электроэнергетики до 2020 года [Электронный ресурс], - URL: http://minenergo.gov.ru/press/most_important/13602.html?sphrase_id=412351

4. Натанзон С. Энергоэффективность. Специальный репортаж [Электронный ресурс], - URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=706351&cid=6>

5. Национальные бизнес форумы [Электронный ресурс], - URL: <http://conf.nbforums.ru/event/riek-2013>

6. Нигматулин Р.И., Чуев А.В., Абрамов М.Д., Кашин В.А. Модернизация России: проблемы и пути их решения. – М.: Модернизация, 2012. – 538 с.

7. Официальный сайт Министерства Энергетики РФ [Электронный ресурс], - URL: http://minenergo.gov.ru/press/most_important/13602.html

8. Официальный сайт Федеральной службы по тарифам [Электронный ресурс], - URL: <http://www.fstrf.ru/press/interview/23>

*Матрой А. А.
Аспирант
РГСУ*

Россия, г. Москва

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РАМКАХ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

С учетом современных реалий огромное внимание уделяется экономической безопасности государств. Экономическая безопасность – это состояние национальной экономики, характеризующееся устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства [Паньков В. Экономическая безопасность/Интер линк-1992 №3, с 114].

Долговая политика в сфере экономической безопасности выстраивается в зависимости от стратегических целей и задач государства. Привлекаемые в виде госзаимствований денежные средства могут иметь два варианта использования – инновационный (стимулирующий) и стабилизационный, определяющихся структурой государственных расходов и причинами дефицита бюджета. Определение направления использования средств почти всегда ложится в рамки проводимой государством политики-стабилизационной (антикризисной) или стимулирующей.

Первый способ использования привлеченных средств предусматривает, даже в кризисных условиях, развертывание и финансирование инновационных, программ и проектов помодернизации, носит стратегические цели и долгосрочный характер, не исключая

возможность роста бюджетного дефицита и соответственно государственного долга.

Второй предусматривает изменение структуры госрасходов, увеличение социальных расходов и урезания инвестпроектов.

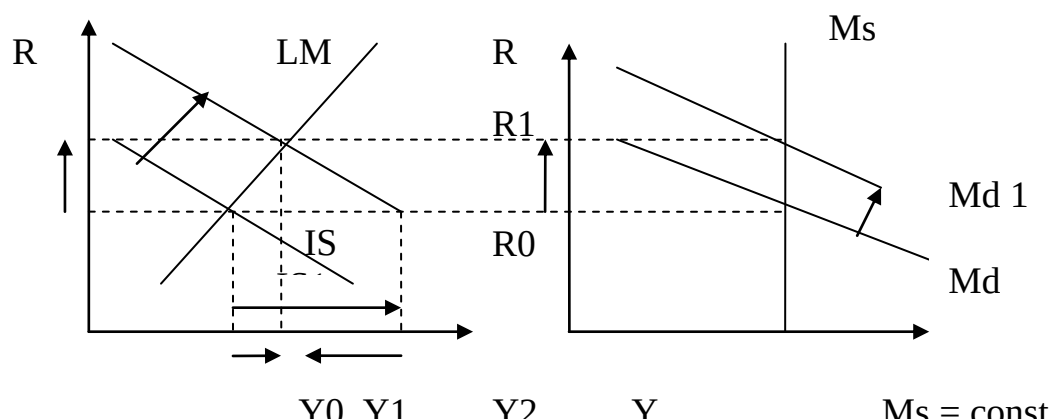
В стабилизационной политике выделяют экспансионистскую политику, направленную на преодоление экономического спада, и контрактивную политику, направленную на замедление экономики во время бума.

Под стимулирующей политикой понимается политика государства, направленная на максимизацию темпов роста, происходящего при полной занятости в экономике. (Хотя зачастую стимулирующую политику включают в стабилизационную политику, а стимулирующей называют экспансионистскую политику во время экономического спада.)

Рассмотрим второй способ использования привлекаемых заемных средств и его воздействие на экономику и экономическую безопасность.

Если дефицит госбюджета финансируется с помощью выпуска государственных займов, то увеличивается средняя рыночная ставка процента, что приводит к снижению инвестиций в частном секторе, падению чистого экспорта и частично - к снижению потребительских расходов. Повышение стоимости кредитования ведет к сокращению частных инвестиций, в тоже время государство тратит полученные в долг деньги. Получается, что государственные расходы вытесняют частные инвестиции в структуре совокупного спроса.

График1. Действие эффекта вытеснения в модели IS-LM.



$$G \uparrow (\text{или } T \downarrow) \rightarrow Y \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow Y \uparrow \rightarrow Md \uparrow \rightarrow R \uparrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow Xn \downarrow \rightarrow Y \downarrow$$

Оценить влияние эффекта вытеснения можно, например, с помощью графической модели IS-LM, где кривая IS инвестиций, равных сбережениям, отражает зависимость объема реального национального продукта от ставки процента (I — планируемые инвестиции, равные планируемым сбережениям S). Кривая LM показывает отношение объема национального производства к

ставке процента по мере изменения спроса на деньги — L , равного денежному предложению — M . На кривую IS оказывает влияние фискальная политика, в то время как на кривую LM влияет монетарная политика. И если говорить об измерении эффекта вытеснения, то с помощью системы уравнений можно получить определенные значения, что касается нивелирующего, стабилизационного эффекта, то рассчитать его влияние представляется затруднительным. Основными показателями влияющими на силу эффекта вытеснения являются ёмкость рынка и чувствительность инвестиций к процентной ставке.

Эффект вытеснения связан, в первую очередь, со структурным дефицитом, т.е. с дефицитом, вызванным фискальной политикой, а не с циклическим дефицитом, при котором общий спад приводит к сокращению ставки процента и, таким образом, поощрению инвестиций [Экономикс: Англо-русский словарь-справочник. - Э.Дж.Долан, Б.И.Домненко. - М.: Лазурь, 1994]. Поэтому можно смело утверждать, что эффект вытеснения носит строго отрицательный характер для экономики.

Вытеснение может быть частичным или полным. Если в ответ на стимулирующую фискальную политику уровень дохода растет, то вытеснение частичное. Если величина дохода не меняется, то вытеснение полное, что имеет место, когда предложение на денежном рынке не меняется.

Эффект вытеснения считается основным недостатком фискальной экспансии. Чем больше вытеснение, тем на меньшую величину растет доход (меньше эффект дохода) в результате фискального импульса и тем менее эффективной является фискальная политика.

Госдолг считается антиинфляционной альтернативой монетизации, но это действует только в ситуации, когда госдолг размещается у населения или в коммерческих банках, при размещении в Центробанке разницы с денежной эмиссией нет. А в случае обязательного (принудительного) размещения государственных облигаций во внебюджетных фондах под низкие (и даже отрицательные) процентные ставки долговое финансирование бюджетного дефицита превращается, по существу, в механизм дополнительного налогообложения [Агапова Т.А., Серегина С.Ф. - Макроэкономика./Учеб. пособие под общей ред. проф., д.э.н. А.В.Сидоровича-М.:Издательство"Дело и Сервис", 2004].

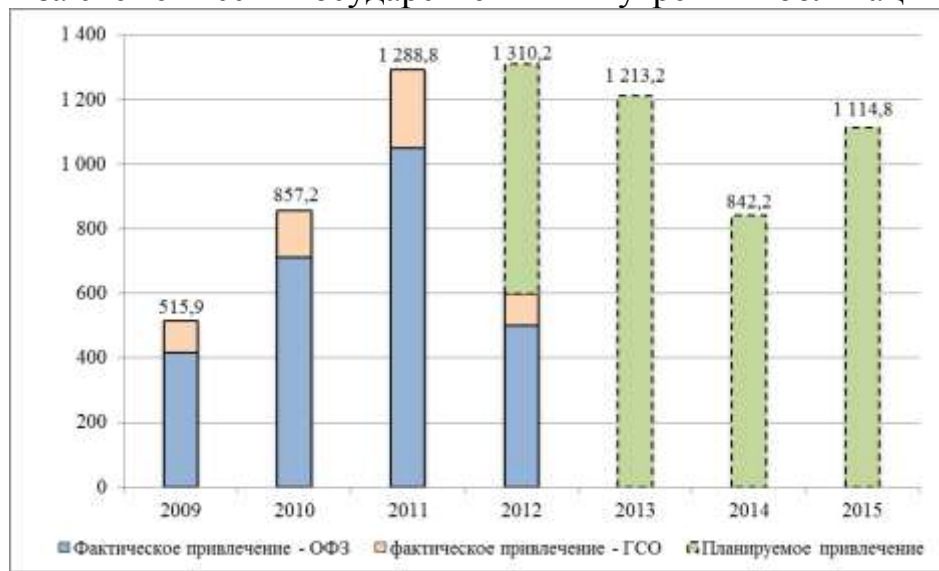
Таким образом, внутренний долг и увеличение налогов ведут к усилению эффекта вытеснения негосударственного сектора.

В случае наращивания внутреннего государственного долга падение ликвидности банковского сектора влечет за собой снижение ликвидности корпоративного сектора. Это вынуждает оба сектора выходить в роли заемщиков на внешние рынки, либо проводить докапитализацию через доэмиссию, что применимо не для всех форм собственности. Параллельно происходит снижение инвестиции корпоративного сектора. В условиях

кризиса совокупность этих факторов ведет к учащению банкротств предприятий и снижению экономической безопасности.

По итогам 2012 года фактическое привлечение заемных средств оказалось вдвое ниже, чем планируемое, что свидетельствует о незаинтересованности покупателей в долгосрочных бумагах, недоверии к государственным ценным бумагам и более всего о недостаточной емкости рынка заемного капитала. (см. график).

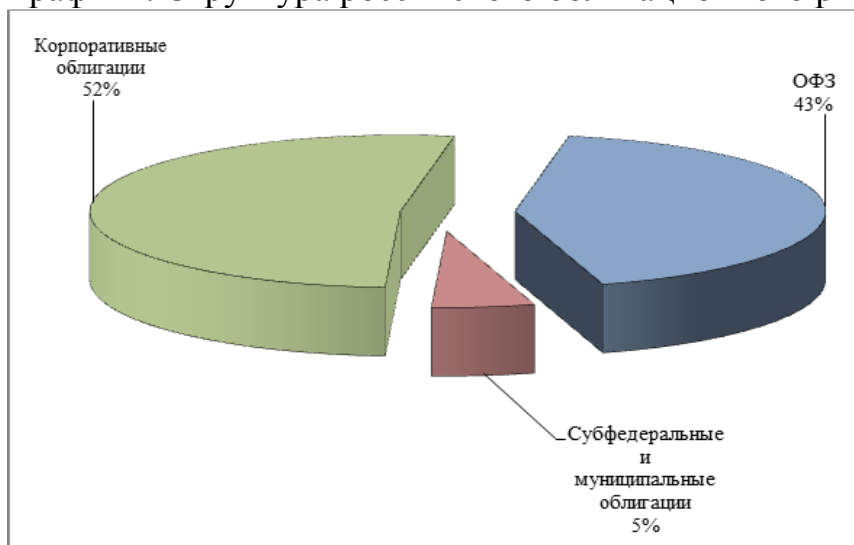
График1. Объемы фактического и прогнозируемого привлечения средств за счет эмиссии государственных внутренних облигаций, млрд. руб.



Источник: Минфин России

Российские банки осуществляют вложения в ОФЗ преимущественно в рамках управления ликвидностью и реализации краткосрочных стратегий инвестирования. Негосударственные пенсионные фонды, обладающие значительными средствами в управлении (более 1 трлн. руб.), в настоящее время инвестиций на рынке ОФЗ практически не осуществляют. Не попадают на него и денежные средства, принадлежащие экспортерам нефти, газа, сырьевых товаров. Значительное расширение базы инвесторов за счет консервативных российских участников в ближайшее время крайне маловероятно.

График2. Структура российского облигационного рынка



Источник: Минфин России

Рынок госдолга занимает значительную нишу на финансовом рынке, государственные долговые бумаги составляют 43% облигационного рынка, что показано на диаграмме, но предпочтения инвесторов обращены к рынку корпоративных облигаций.

Необходимо отметить, что стабилизационная политика имеет своей целью покрытие дефицита бюджета, снижение социальной напряженности и обеспечение политической стабильности. Данный эффект частично нивелирует отрицательные последствия эффекта вытеснения и повышает экономическую безопасность, но имеет краткосрочный характер, в то время как сжатие производственного сектора и обслуживание государственного долга носят долгосрочный характер.

Но в условиях роста дефицита бюджета, роста государственного долга говорить о возможности роста экономической безопасности, в контексте использованного определения сложно.

Использованные источники:

1. Паньков В. Экономическая безопасность/Интер линк-1992 №3, с 114
- 2.Т.Ю. Матвеева. Макроэкономика: Курс лекций для экономистов.,-М., Издательство: ГУ ВШЭ, 2003
- 3.Агапова Т.А., Серегина С.Ф. - Макроэкономика./Учеб. пособие под общей ред. проф., д.э.н. А.В.Сидоровича-М.:Издательство"Дело и Сервис", 2004
- 4.Экономикс: Англо-русский словарь-справочник. - Э.Дж.Долан, Б.И.Домненко. - М.: Лазурь, 1994
5. Основные направления долговой политики Российской Федерации на 2013-2015гг.

*Маширапов М.Н.
студент
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ВЛИЯНИЕ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА НА РОЖДАЕМОСТЬ

Демографическая ситуация играет огромную роль в развитии экономики страны, внутренней и внешней политике, социальной сфере. Именно поэтому насущность и нерешенность демографических проблем обостряет все экономические и политические вопросы.

Для решения проблем рождаемости государство разрабатывает конкретные меры и программы, реализует комплексные мероприятия. В Российской Федерации принят ряд законодательных актов, направленных на увеличение численности населения посредством повышения рождаемости, снижения смертности населения в трудоспособном возрасте, миграции.

С 1 января 2007 года вступил в силу Федеральный закон №256-ФЗ от 29.12.2006 "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей". Этот нормативный акт закрепляет право на получение материнского (семейного) капитала для семей, в которых с 1 января 2007 года появился второй ребенок (либо третий ребенок или последующие дети, если при рождении второго ребёнка право на получение этих средств не оформлялось). Размер материнского (семейного) капитала ежегодно индексируется государством. [1] Если в 2007 году он составлял 250 000 рублей, то на 1 января 2013 года сумма возросла до 408 960 рублей. Всего материнский капитал получили 4,6 млн российских семей. [2]

В обществе нет единого мнения об эффективности данной программы. Одни считают, что материнский (семейный) капитал влияет не на само решение рожать, а лишь на время рождения второго ребенка, а другие полагают, что программа стимулирует рождаемость. Поэтому рассмотрим динамику рождаемости в России и в Республике Башкортостан на период 2006-2012гг. (таблица 1). Согласно данным Росстата, введение материнского (семейного) капитала сопровождалась ростом рождаемости. [3]

Таблица 1 Численность родившихся в РФ и в РБ за 2006-2012гг.

Годы	Численность родившихся в РФ, тыс. чел	Численность родившихся в РБ, тыс. чел
2006	1479,6	45
2007	1610,1	51,4
2008	1713,9	54,5
2009	1761,7	55,6
2010	1788,9	57,1
2011	1796,6	56
2012	1902,1	59,2

Многие считают, что этот рост просто совпал по времени с введением материнского капитала и объясняется иными причинами. Но на сегодняшний день нет точных доказательств того, что материнский (семейный) капитал в России был введен зря. Демографическая ситуация в России настолько сложна, что даже краткосрочные улучшения полезны.

Использованные источники:

1. Федеральный закон №256-ФЗ от 29.12.2006 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»
2. Официальный сайт газеты «Известия» - <http://izvestia.ru>
3. Официальный сайт Росстата - <http://www.gks.ru>

Меджидова З. С.

Косинова В.Н.

ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»

Россия, г. Махачкала

**ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА
РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ**

Неотъемлемым элементом коммерческой деятельности организаций является реклама.

Многообразие форм и методов рекламы, значительность сумм, направляемых компаниями на рекламную деятельность, обуславливают некоторые различия в признании, оценке расходов на рекламу в целях бухгалтерского учета и налогообложения, установленные соответствующими нормативными документами.

Рекламные расходы непосредственно связаны со сбытом продукции, товаров (работ, услуг) и подлежат отражению в бухгалтерском учете. В бухгалтерском учете расходы на рекламу признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени их фактической оплаты.

В соответствии с п. 5 и 7 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации», утвержденного приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ПБУ 10/99), расходы на рекламу собственной продукции (товаров, работ, услуг) признаются в бухгалтерском учете организации расходами по обычным видам деятельности. Однако, для признания расходов необходимо соблюдение следующих условий:

- сумма расхода может быть определена;
- расходы приводят к уменьшению экономических выгод организации;
- расходы производятся в соответствии с договорами, требованиями законодательных и нормативных актов.

Для целей бухгалтерского учета к расходам на рекламу относятся:

- расходы на световую и иную наружную рекламу;
- расходы на рекламные мероприятия через СМИ;

- расходы на приобретение (изготовление) и распространение призов, вручаемых победителям розыгрышей во время массовых рекламных компаний.

Основанием для признания расходов на рекламу в качестве расходов по обычным видам деятельности являются документы, подтверждающие выполнение рекламных работ и услуг. Такими документами являются:

- договор на оказание рекламных услуг и протокол согласования цен на рекламные услуги; счета-фактуры от агентства рекламных услуг;
- свидетельство о праве размещения наружной рекламы, паспорт рекламного места;
- акт приемки-сдачи выполненных работ (оказанных услуг);
- документы, подтверждающие оплату рекламных услуг;
- материальными подтверждениями факта размещения рекламы (эфирной справкой, экземпляром печатного издания и т. д.) и др.

В бухгалтерском учете сумма расходов на рекламу отражается на счете 44 «Расходы на продажу». Расходы, относящиеся к текущему отчетному периоду, отражаются по дебету счета 44 «Расходы на продажу», а в конце месяца, признанные рекламные расходы полностью относятся на себестоимость проданной продукции, товаров (работ, услуг), что отражается в учете записью:

Дебет 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж»

Кредит 44 «Расходы на продажу» субсчет «Расходы на рекламу».

Порядок ведение налогового учета расходов на рекламу регламентируется Налоговым Кодексом РФ, где дается перечень расходов включаемых в состав расходов на рекламу [ст. 264 НК РФ].

Чтобы отнести затраты на проведение рекламных мероприятий к рекламным расходам в целях исчисления налога на прибыль, необходимо оценить, направлено ли рекламное мероприятие на привлечение внимания к деятельности организации со стороны неопределенного круга лиц. Если нельзя установить список лиц, участвующих в рекламном. мероприятии, то такая информация может быть признана рекламой.

В отличие от бухгалтерского учета в налоговом учете выделяются два вида рекламных расходов: нормируемые и ненормируемые. Перечень ненормируемых расходов на рекламу является закрытым [п.4 ст. 264 НК РФ]. Данные расходы для целей налогообложения принимаются в полном объеме.

Остальные расходы на рекламу относятся к нормируемым, их перечень остается открытым, и для целей налогообложения принимаются в размере, не превышающем 1% выручки от реализации, определяемой в соответствии со статьей 249 НК РФ.

В связи с делением расходов на нормируемые и ненормируемые налогоплательщику целесообразно вести отдельный учет нормируемых и ненормируемых расходов на рекламу.

Учитывая, что в бухгалтерском учете методика отражения расходов на рекламу не урегулирована, организация-рекламодатель может самостоятельно определять состав и номенклатуру рекламных расходов, руководствуясь признаком экономической принадлежности расходов к рекламному мероприятию в соответствии с определением рекламы, данным в статье 3 Закона «О рекламе».

При этом в бухгалтерском учете. (в отличие от налогового учета) организация-рекламодатель списывает расходы на рекламу, произведенные в соответствии с действующим законодательством, без каких-либо ограничений.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс РФ - М.: Омега, 2009.
2. ФЗ «О рекламе» от 13.03.2006г. № 38 (в ред. от 07.05.2009 №89-ФЗ).
3. ПБУ 10/99 «Расходы организации». Приказ МФ РФ от 06.05.99г. № 33н.

*Медовикова Е. А.
преподаватель кафедры экономики и управления
филиал КузГТУ в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область*

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОДДЕРЖКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

В обществе, основанном на разделении труда, практически никто не может удовлетворить свои экономические потребности самостоятельно, производя все необходимые для существования предметы потребления.

Следовательно, рынок возникает тогда, когда товаропроизводители в результате разделения труда вынуждены вступать в постоянно возобновляемые взаимоотношения друг с другом.

Понятие «рынок» является одновременно простым и сложным. Считая эту категорию простой и всем понятной, некоторые авторы избегают давать ее определение. Во многих источниках приводятся самые различные определения рынка. Существуют узкое и широкое определения понятия «рынок».

В узком смысле рынок отражает лишь суть процесса обмена, связанного с куплей-продажей материальных благ и услуг. В связи с этим рынок определяется или как совокупность сделок купли и продажи товаров, или как взаимодействие продавцов и покупателей, или как место, где продавцы и покупатели находят друг друга.

В широком смысле рынок – это форма социально-экономической жизни общества, при которой воспроизводство материальных благ, отношений и интересов осуществляется на основе принципов товарного производства и обращения, главным из которых является свобода хозяйственной деятельности в целях извлечения прибыли.

И то, и другое определения по-своему правильно отражают существо проблемы. Узкое определение отражает суть собственно рынка в его первоначальном значении. Широкое определение рынка является определением рыночной экономики как результата его дальнейшего развития. Суть рыночной экономики составляет конкурентная среда. Именно она и развивающаяся в ней конкуренция и составляют основной механизм саморазвития рыночных социально-экономических структур.

С начала осуществления рыночных реформ очевидны две взаимодействующие тенденции, определившие особенности формирования конкурентной среды в России.

Первая отражала усилия реформаторов по ускоренному разгосударствлению собственности и созданию чистой модели открытой либеральной экономики.

Вторая тенденция была по существу реакцией на первую. Привязанная к реальной российской действительности эта тенденция вела к возникновению новых, непредвиденных реформаторами экономических и организационно-правовых форм крупного производства, новых монопольных объединений и своеобразных механизмов реализации их экономических интересов.

Результаты социологических опросов по вопросам развития малого предпринимательства, в аналитическом докладе, подготовленном Российской ассоциацией развития малого предпринимательства на тему «Малый бизнес России. Проблемы и перспективы», сформулированы основные проблемы частного бизнеса в России: инфляция; поставки; дефицит; трудности получения и высокая ставка за кредит; неплатежеспособность партнеров, клиентов; несовершенство банковской системы; политическая ситуация; бюрократия; недостаток производственных площадей, офисов; действия правительства, властей; коррупция, взятки; недостаток материальной базы; финансовая политика государства; действия Центрального банка России; сбыт, поиск клиентов, потребителей; монополия государства, госпредприятий; трудности с арендой; разрыв экономических связей; недостаток информации; недостаток культуры, опыта; необязательность партнеров; проблемы собственности; кадровые проблемы; недостаток собственных средств; невыгодность производства; громоздкая отчетность; нет льгот; невыгодность инвестиций; недоверие западных партнеров; отрицательное отношение к предпринимателям.

Только перечисленные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные предприниматели, свидетельствуют, что пока не сформированы условия, необходимые для развития предпринимательства вообще, малого в особенности, учитывая его активную роль в экономике, когда предпринимательство станет ведущим субъектом рыночной экономики, о чем свидетельствует опыт развитых стран [5].

Основные положения государственной политики в отношении малого бизнеса были сформулированы в Постановлении Правительства РФ от 11 мая 1993 г. № 446 «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в РФ». Постановление предусматривало целый комплекс первоочередных мер по стимулированию и государственной поддержке малых предприятий.

Указ Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2270 «О некоторых изменениях в налогообложении и во взаимоотношениях бюджетов различных уровней».

Закон РФ от 18 июля 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» призван реализовать установленное Конституцией РФ право граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской деятельности. Наряду с общими принципами государственной поддержки развития малых предприятий он устанавливает формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства независимо от отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы и формы собственности [4].

Рассмотренные нормативно – правовые акты предоставляют значительные льготы и гарантии для малого бизнеса, при этом проведенные институтом стратегического анализа и развития предпринимательства опросы руководителей малых предприятий показали, что 70% необходимы надежные государственные гарантии. Получается, что законы есть, а уверенности у предпринимателей в них нет.

Цели, принципы и направления поддержки малого бизнеса зафиксированы в государственных программах поддержки малого предпринимательства, которые подкреплены соответствующими материальными, информационными, финансовыми, кадровыми и прочими ресурсами, являются основной формой осуществления государственной политики по отношению к малому бизнесу. В нашей стране существует подход, в соответствии с которым на федеральном и региональном уровнях разрабатываются немногочисленные комплексные программы, рассчитанные, как правило, на два года.

В структуре системы государственной поддержки малого предпринимательства выделяются три уровня – федеральный, региональный и местный, каждый из которых сам образует соответствующую систему; органы поддержки подразделяются на три аналогичные группы. Взаимосвязь между двумя отмеченными критериями классификации органов поддержки такова: на каждом уровне в той или иной форме воспроизводится их функциональная структура. В тоже время следует констатировать явное тяготение институтов инфраструктуры к региональному уровню как непосредственно взаимодействующему с конкретными малыми предприятиями.

Выделяют два вида форм воздействия – прямое и косвенное.

К прямым относятся формы поддержки малых предприятий, которые госорганы применяют непосредственно в конкретном смысле не опосредованности участием других хозяйствующих субъектов и (или) элементов инфраструктуры, обеспечивающей общие условия развития малого бизнеса.

Соответственно косвенные формы поддержки малых предприятий осуществляются государством опосредованно – через стимулирование крупных (и средних) промышленных корпораций, банков, страховых компаний, общественных и международных организаций, а также посредством задействования элементов инфраструктуры малого бизнеса, обеспечивающих общие условия его развития (учебных центров, бизнес – инкубаторов, технопарков, лизинговых, консалтинговых и аудиторских фирм).

Второе классификационное основание – функциональная направленность госвоздействия. Отсюда и выделение трех видов рассматриваемых форм: организационно – структурного, финансово – налогового и имущественного.

Первый из перечисленных вид поддержки охватывает формы, связанные с регламентированием деятельности малых предприятий, а также созданием различных структур, предоставляющих услуги малому бизнесу (к ним относятся, например, упрощенная регистрация субъектов малого предпринимательства, предоставление маркетинговой информации на льготных условиях, проведение консалтинга и аудита).

Это поможет комплексно решать проблемы развития малого бизнеса, обеспечивать взаимодействие различных органов власти, госучреждений и негосударственных организаций, принимать более действенные управленческие решения. К сожалению, пока этот вид – наиболее слабое звено системы господдержки малого бизнеса, что зачастую снижает действенность других видов государственного влияния на его развитие.

К финансово – налоговому виду поддержки относятся различные формы прямого и косвенного финансирования малого бизнеса и применение налоговых рычагов для стимулирования его развития. В эту группу входят налоговое и таможенное льготирование, стимулирование банков и страховых компаний к кредитованию или страхованию малых предприятий, другие финансовые и налоговые формы господдержки малого предпринимательства.

Имущественный вид поддержки малого бизнеса предполагает активное задействование в этом процессе государственной и муниципальной собственности (причем не только материальной, но и интеллектуальной); это, к примеру, внедрение на малых предприятиях новых технологий, проведение лизинговых операций, применение гарантийных механизмов с использованием государственного имущества. Речь идет об относительно

новом виде поддержки, который весьма актуален для России с ее немалым потенциалом соответствующего целевого использования государственного и муниципального имущества [2].

В условиях рыночных отношений основными формами интеграции крупных и мелких хозяйственных структур являются: субподряд, франчайзинг, венчурное финансирование и лизинг.

Субконтрактная система должна быть основана на тех же принципах, что и система информационного обеспечения малого предпринимательства, т.е. представлена на двух уровнях – отраслевом и региональном. Государственный заказчик тяготеет к отраслевым органам управления экономикой, являющимся для него главным источником информации. А с учетом того, что малые предприятия непосредственно взаимодействуют главным образом с соответствующими администрациями и органами поддержки на местах, именно здесь потенциальный поставщик может получить информацию о заказе и выйти на контакт с крупным предприятием. Федеральный же центр, аккумулирует и обобщая информацию, выступает в роли своеобразного коммутатора «двуслойной» системы.

Система договорных отношений по кооперации хозяйственной деятельности крупных и мелких фирм в области распределения продукции и услуг получила широкую известность в мире под названием «франчайзинг». Развитие франчайзинга в России позволит решить многие проблемы формирования малого предпринимательства. В их числе, во – первых, привлечение в бизнес обширного круга лиц, не решающихся заниматься «вольным» бизнесом (без поддержки и обучения). Во – вторых освоение малым бизнесом новых технологий, расширение сфер деятельности малых предприятий.

В – третьих повышение качественного уровня подготовки кадров для отечественного малого предпринимательства. Предусматриваются четыре блока мероприятий по развитию в России рассматриваемой формы хозяйственных связей: нормативно – правовое, финансово – кредитное, информационное и кадрово-консультационное обеспечение. Решение соответствующих задач требует, в частности, улучшения взаимодействия федеральной системы поддержки малого бизнеса с региональными системами.

Значение такой формы взаимодействия крупного и мелкого производства, как лизинг, объективно обусловлено самим ходом российских экономических реформ. Оптимальной формой разрешения обозначенного выше противоречия является лизинг, который с учетом специфических российских условий мог бы быть назван интеграционным. Специфика лизинга в сфере малого бизнеса – это многообразие видов оборудования, среди которого: производственное и строительное оборудование; минипекарни; минизаводы по переработке молока, мяса и другой

сельскохозяйственной продукции; минитипографии; линии по упаковке; минизаводы для изготовления и розлива безалкогольных напитков, деревообрабатывающие оборудование; оборудование для магазинов и столовых; автозаправки; средства связи; медицинское оборудование; и т.п. [3].

Как известно, термин «венчурное (рисковое) финансирование» имеет широкое и узкое значение. В широком смысле под ним подразумевается все вложения в рискованные с точки зрения финансовых результатов проекты, прежде всего в области высоких технологий. В узком смысле оно означает долго – или среднесрочные инвестиции в виде кредитов или вложений в акции, осуществляемые венчурными фондами с целью создания и развития малых быстрорастущих компаний. Обычно малые рисковые предприятия связаны со сферой НИОКР, поэтому для их обозначения часто используется термин «малые инновационные предприятия».

Именно через свои венчурные фонды корпорации осуществляют рискованное финансирование малых фирм. Исходя из этого перспективы развития в России венчурного финансирования в качестве формы интеграции крупных и мелких структур, как представляется, связаны прежде всего с реализацией потенциала финансово – промышленных групп [6].

В Кемеровской области создан благоприятный экономический климат для устойчивого развития малого предпринимательства. Сформирована целостная система поддержки малого предпринимательства. В общем, по совокупности таких параметров, как рыночная доля продаж, объем инвестиций, эффективность использования рабочей силы и прочих, можно констатировать, что Кемеровская область в 2012 году сохраняет свои позиции в группе субъектов Российской Федерации – лидеров по развитию малого предпринимательства в Сибирском федеральном округе (пятое место среди 12 регионов Сибирского федерального округа) и в десятке ведущих регионов Российской Федерации.

К малым предприятиям относятся предприятия с численностью работников от 16 до 100 человек и ежегодным оборотом до 400 млн. рублей.

Приоритетные направления развития предпринимательства в Кемеровской области отражены в долгосрочной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области» на 2013 - 2015 годы отраженной в Постановлении Коллегии Администрации Кемеровской области от 17 октября 2012 г. № 417(в ред. постановлений Коллегии Администрации Кемеровской области от 23.07.2013 № 306, от 21.10.2013 № 446).

На сегодняшний день приоритетными направлениями развития малого предпринимательства в Кемеровской области являются:

- вовлечение населения в предпринимательскую деятельность и увеличение количества занятого населения на малых и средних предприятиях;

- первоочередное развитие малого и среднего предпринимательства в секторах экономики Кемеровской области, обладающих высоким потенциалом для предпринимательской деятельности и социальной значимостью;

- рост числа конкурентоспособных малых и средних предприятий;

- содействие малым и средним предприятиям в расширении доступа к механизмам финансовой поддержки как за счет бюджетных, так и внебюджетных источников при построении механизмов взаимодействия с финансовыми институтами и обеспечения доступа малых и средних предприятий к актуальной информации о возможностях финансирования;

- имущественная поддержка малых и средних предприятий, упрощение доступа к офисным, торговым, производственным и складским площадям;

- развитие механизмов государственно-частного партнерства с вовлечением малых и средних предприятий[1].

В целях государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства приоритетными видами деятельности для Кемеровской области являются: инновационная и научно-техническая деятельность; производство товаров народного потребления; производство строительных материалов и комплектующих; химическое производство; производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство, ремонт транспортных средств и оборудования; образование, здравоохранение, культура и спорт; услуги общественного питания; реализация на экспорт товаров кузбасского производства; транспорт и связь; строительство; переработка сельскохозяйственной продукции; жилищно-коммунальное хозяйство; бытовое обслуживание населения; ремесленная деятельность; туристская деятельность, направленная на развитие внутреннего и въездного туризма Кемеровской области; сельское хозяйство; обработка вторичного сырья [1].

Таким образом, развитие малого предпринимательства в рамках регионального аспекта (Кемеровская область) направлено на:

1. Совершенствование правовых аспектов внешней среды в сфере развития малого предпринимательства

2. Содействие формированию положительного имиджа предпринимательской деятельности

3. Финансовая поддержка малого предпринимательства.

4. Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность

Реализация данных мероприятий осуществляется путем предоставления субсидий субъектам малого предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства, а также заключения договоров и контрактов в установленном порядке.

Использованные источники:

1. Постановление Коллегии Администрации Кемеровской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области» на 2013 - 2015 годы от 17 октября 2012 г. № 417 (в ред. постановлений Коллегии Администрации Кемеровской области от 23.07.2013 № 306, от 21.10.2013 № 446).
2. Лапуста, М.Г. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. – М: Инфра – М, 2012. – 608 с.
3. Муравьев, А.И. Игнатьев, А.М. Крутик, А.Б. Предпринимательство: учебник / А.И. Муравьев, А.М. Игнатьев, А.Б. Крутик. – СПб.: Лань, 2008 – 696 с.
4. Экономическая теория: учебник / под. ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. – М.: Экзамен, 2005 – 592 с.
5. Вольский, А. Нужна целевая программа повышения конкурентоспособности // Российская Газета. – 2004. – №236. – С. 5.
6. Семенушкин, И. К. Классификации форм господдержки малого предпринимательства // Российский экономический журнал. – 2000.– №11. – С.80 – 83.
7. Шулус, А. Становление системы поддержки малого предпринимательства // Российский экономический журнал. – 2002. – № 5. – С.83 – 98 .

Медовикова Е.А.

*преподаватель кафедры экономики и управления
филиал КузГТУ в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область*

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Серьезное влияние на экономику страны, уровень экологической безопасности и социальную сферу оказывают состояние минерально-сырьевой базы, экологическое благополучие население, возможность эффективного решения вопросов в сфере природопользования и охраны окружающей среды. Обеспечение экономической и экологической безопасности – важнейшая государственная задача, имеющая комплексный характер.

Понятие экологической безопасности раскрывается в Федеральном законе РФ «Об охране окружающей среды» (от 10.01.2002 г.). Данный закон определяет экологическую безопасность как «состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и их последствий». Объектами охраны окружающей среды от загрязнения, истощения,

деградации, порчи, уничтожения и иного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности являются:

- земли, недра, почвы;
- поверхностные и подземные воды;
- леса и иная растительность, животные и другие организмы и их генетический фонд;
- атмосферный воздух, озоновый слой атмосферы и околоземное космическое пространство. [2]

В первоочередном порядке охране подлежат естественные экологические системы, природные ландшафты и природные комплексы, не подвергшиеся антропогенному воздействию.

Существует вероятность, что в недалеком будущем единственной практической гарантией сохранения природы и экологически безопасной окружающей среды будет проведение экологически корректной экономики, а деятельность по обеспечению экологической безопасности – перспективной и приоритетной сферой деятельности.

Выступая на заседании Президиума Госсовета РФ по вопросам экологии 4 июня 2003 г. президент В.В. Путин определил стратегические направления развития экологического сектора: «Экологическая составляющая должна стать важным элементом повышения качества жизни людей, конкурентоспособности национального производства и страны в целом... Необходимо серьезно обновить и упорядочить законодательную базу. У нас сложилась парадоксальная ситуация: практически отсутствуют правовые механизмы, которые позволяют компенсировать экологический вред от хозяйственной деятельности... У некоторых хозяйственных руководителей сохраняется иллюзия в том, что можно, эксплуатируя природу, добиться сверхприбыли и добиться конкурентных преимуществ. На самом деле для страны в целом это только проигрыш» [2]

Ориентация экономики страны на использование природных ресурсов определяет первостепенную важность обеспечения экологической безопасности именно в сфере ресурсопользования: земле-, лесо-, водо-, недропользования. Следует признать, что продолжающееся расточительное использование природных ресурсов является одной из главных причин обострения экологической обстановки.

Повышение экономической эффективности использования природных ресурсов на принципах экологической безопасности – это определяющий критерий устойчивого развития России в условиях рыночной экономики [1].

Российский кризис происходит на фоне формирования и обострения глобальных проблем человечества, а возможно, выступает как их следствие. Среди этих проблем выделим экологическую, которая вбирает в себя и другие: ресурсную (ибо одна из ее сторон – где взять природные ресурсы), продовольственную (которая выступает составной частью ресурсной проблемы) и международной безопасности. Стремительное сокращение на

Земле мест, пригодных для проживания и отдыха, ведет к тому, что в сегодняшнем, а тем более завтрашнем мире главным богатством становится качество природной среды – чистая вода, воздух, ненарушенные ландшафты, разнообразие живой и неживой природы, ее ассимиляционный потенциал – способность восстанавливаться после антропогенного воздействия. Этот специфический ресурс – качество среды – просто в силу своей ограниченности и нетранспортабельности уже в ближайшем будущем будет цениться, возможно, даже выше, чем научные знания, информационные технологии, ноу-хау, которые ныне определяют специализацию на мировом рынке стран, именуемых высокоразвитыми [3].

Страны мира все более дифференцируются на экологически привлекательные и опасные, неблагоприятные. В развитых странах заметны проявления экологической революции: ресурсосбережение, расширение рекреационных зон и охраняемых территорий, стремление специализироваться на экологически приемлемых отраслях хозяйства. Экологическая ситуация в целом на Земле ухудшается, так как в развивающихся странах гораздо меньше заботятся об охране окружающей среды, чем в развитых странах. Для сегодняшнего мира в целом более характерно политическое соперничество за ресурсы, квоты на загрязнение международных рек и воздушного бассейна, отлов мигрирующих рыб и животных.

Рассматривая вопрос экологической безопасности необходимо отметить, что существуют угрозы экологическим интересам нации, которые бывают как внутренние, так и внешние.

Внутренние угрозы представляют собой экологические опасности на территории (акватории) изучаемой страны, а внешние локализируются за рубежом. Таким образом, на эколого-политической карте мира наряду с государственными границами, экономическими зонами в морях, ресурсно-сырьевыми зонами («Ближний Восток – зона жизненно важных интересов США») целесообразно выделять зоны национальных экологических интересов, которые помимо собственной территории (и акватории) включают части зарубежных территорий и акваторий, где хозяйственная деятельность существенно сказывается или может сказаться на состоянии природной среды в изучаемой стране и, следовательно, влечет за собой социально-экономический ущерб, чреватый международными конфликтами.[3]

Конечно, разделение угроз на «внутренние» и «внешние» условно. На первый взгляд кажется, что внутренние угрозы экологической безопасности – следствие функционирования и развития национальной экономики, а внешние угрозы – результат влияния мирового хозяйства. Но это не совсем так. Негативные экологические последствия функционирования национального хозяйства (вроде бы внутренний фактор экологической безопасности) в решающей степени определяются местом страны в

международном разделении труда, характером экономических связей, то есть специализацией на ресурсоемких или, наоборот, ресурсосберегающих, малоотходных отраслях хозяйства, импортом или, наоборот, экспортом отходов и т.д.

Отсюда формируется и облик страны на экологической карте – высокоотходная тяжелая индустрия, природоразрушающие добывающие отрасли или высокотехнологичные производства, рекреация, охраняемые территории. Получается, что и внутренние угрозы безопасности – результат воздействия мирового хозяйства. Но это не чисто внешнее влияние, этот подвид «внешних угроз» — плоть от плоти национальной экономики. Исходя из локализации угроз вне или внутри государства, различаются и пути их упреждения, ослабления, нейтрализации. Достижение экологической безопасности не сводится лишь к устранению внутренних угроз, а связывается с идеей прогрессивного, экологически обоснованного регионального развития.

Основой экологической безопасности стран и регионов выступают такая их специализация и такие траектории их развития, которые в максимальной степени соответствуют их природно-хозяйственным, экологическим условиям.

Экологические угрозы (источники экологической опасности), локализующиеся за рубежом, не поддаются непосредственному управлению. Их нельзя нейтрализовать адекватными контрмерами. Если военные угрозы балансируются развитием собственного военного потенциала, то в экологической сфере это неприемлемо. Можно, конечно, разместить вблизи границ экологически вредные объекты, но негативные последствия этого решения скажутся прежде всего на собственном населении. Воздействовать на внешние угрозы экологического характера можно путем участия в мониторинге зон своих национальных интересов за рубежом, в их санации, реструктуризации их хозяйства и т. п. Для этого, естественно, необходимы экономические и политические рычаги влияния на соседей.

Что касается целей государственного экологического мониторинга, то они сводятся к «наблюдению за состоянием окружающей среды, в том числе за состоянием окружающей среды в районах расположения источников антропогенного воздействия и воздействием этих источников на окружающую среду...»

Государственную систему мониторинга окружающей среды можно представить следующим образом. (см. рис. 1)

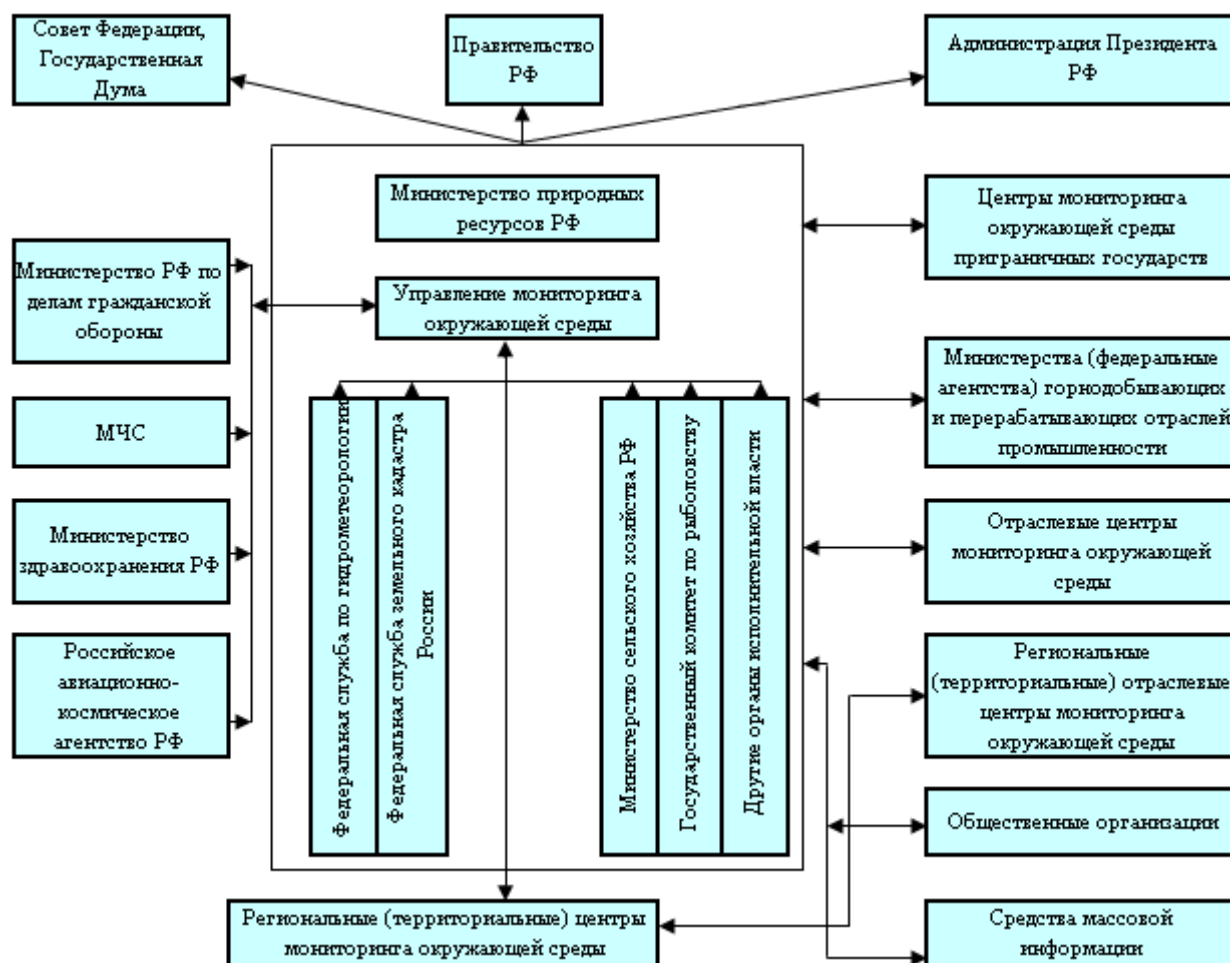


Рис. 1 Государственная система мониторинга окружающей среды

Государственная система экологического мониторинга окружающей среды (ГСЭМОС) базируется на использовании существующих организационных структур субъектов мониторинга и функционирует на основе единого нормативного, организационного, методологического и метрологического обеспечения [5].

Экологическая безопасность является основой существования всего человечества. Во всем мире люди стремятся к гармоничному развитию своего бытия и природы, для чего стремятся найти такие источники своих потреблении, которые бы не представляли опасность для их жизни. Не всегда это получается и поэтому приходится идти на определенные компромиссы.

Основными источниками загрязнения природной среды являются энергоносители, при помощи которых люди создают себе комфортные условия жизни. Но по степени токсичности и вредности, они сильно разнятся между собой.

Одними из самых опасных энергоносителей являются трансурановые элементы, используемые в атомных реакторах и в виде топлива. Еще большую опасность представляет отработанное ядерное топливо (ОЯТ),

естественный распад которого сохраняется на многие столетия, что создает проблемы с его хранением – дорогостоящим и опасным.

«Зеленые» многих стран, в том числе и России, давно ведут борьбу с радиоактивным загрязнением. Одним из методов этой борьбы является принятие государственных законов о запрещении ввоза радиоактивных отходов из других стран [4].

Необходимо обратить внимание на проблемы, связанные с производством радиоактивного топлива и захоронением высокоактивных отходов от АЭС и других предприятий. Проблема захоронения является наиболее острой. Во-первых: потому, что в результате деятельности АЭС и других предприятий постоянно появляются радиоактивные вещества непригодные к дальнейшему использованию. Во-вторых: каждое предприятие вырабатывает свои отходы. Эти проблемы находятся в ведении правительств соответствующих стран. В некоторых странах ведутся исследования по отверждению отходов с целью последующего их захоронения в геологически стабильных районах на суше, на дне океана или в расположенных под ними пластах. Предполагается, что захороненные таким образом радиоактивные отходы не будут источником облучения населения в обозримом будущем [6].

Если существует угроза экологической безопасности при нормальной работе атомных электростанций, то каких масштабов достигает эта проблема при авариях на АЭС? Достаточно вспомнить аварии на Чернобыльской АЭС и ПО «Маяк». Уверены, что эти события навсегда останутся в памяти человечества, а их последствия еще очень долго будут проявляться.

Характеристики зон радиоактивного загрязнения местности при авариях на АЭС можно свести в таблицу 1.

Таблица 1. Радиационные характеристики зон радиоактивного загрязнения местности при авариях на АЭС

Наименование зон	Индекс зон	Дозы излучения за 1-й год после аварии (рад)			Мощность дозы излучения через 1 ч после аварии (Рад/ч)	
		на внешней границе	на внутренней границе	в середине зоны	на внешней границе	на внутренней границе
Радиационной опасности	М	5	50	16	0,014	0,14
Умеренного загрязнения	А	50	500	160	0,14	1,4
Сильного загрязнения	Б	500	1500	866	1,4	4,2
Опасного загрязнения	В	1500	5000	2740	4,2	14
Чрезвычайно опасного загрязнения	Г	5000	-	9000	14	

Нагляднее мощность дозы излучения через 1 ч после аварии на АЭС можно увидеть на гистограмме (см. рис. 2).

Необходимо отметить, что даже без ожидаемого радиоактивного загрязнения окружающая среда оставляет желать лучшего. Несмотря на спад производства и осуществление значительного количества природоохранных мероприятий, состояние окружающей среды в основных промышленных регионах остается неблагоприятным. Среднегодовые уровни загрязнения атмосферного воздуха по-прежнему превышают допустимые более чем в 200 городах и поселках. Не отвечает нормативным требованиям качество воды в большинстве хозяйственно значимых водных объектов России. Неудовлетворительным остается состояние значительной части используемых в сельском хозяйстве земель России. Проблема сохранения природной растительности никогда не стояла так остро, как в настоящее время. Повсеместно сокращается биоразнообразие.

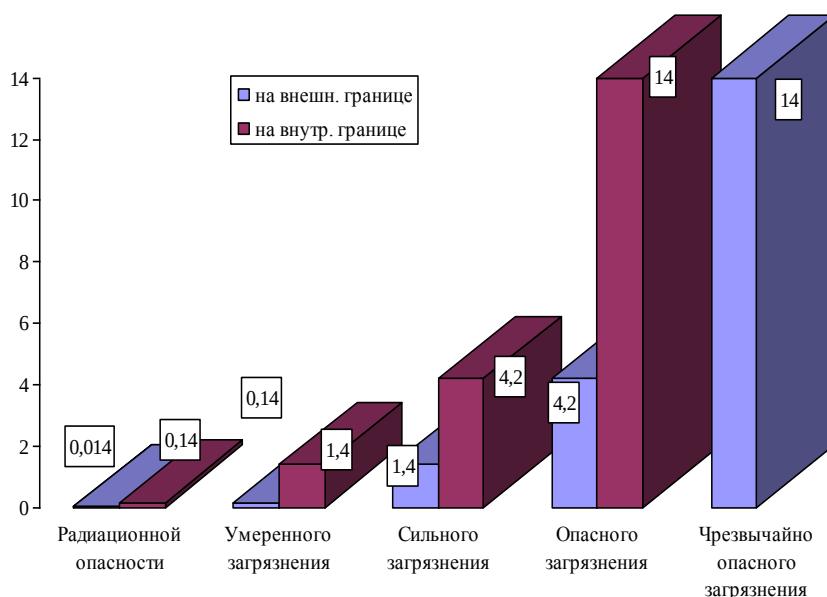


Рис. 2 Мощность дозы излучения через 1 ч после аварии (Рад/ч)

Радиационное загрязнение является как экологической, так и экономической проблемой. Радиация влияет не только на экологию и здоровье людей, но и на потребляемые ими товары. А это в свою очередь оказывает отрицательное воздействие на торговые отношения России с другими странами.

Как сообщает Минэкономразвития, против российских товаров почти в 40 странах мира действует 92 ограничительные меры. Больше всего ограничений в отношении российских товаров действует в странах Евросоюза, Индии, Белоруссии и Украине. В странах ЕС действует запрет на ввоз российских шкур рыси и волка, негласное квотирование товаров ядерного цикла, квоты на импорт стали, антидемпинговые пошлины на другие виды металлопродукции, древесные плиты и удобрения. Также

запрещено импортировать в страны ЕС столовое яйцо из России. Антидемпинговые пошлины в отношении российской металлопродукции и некоторых удобрений действуют в Аргентине, Австралии, Индии, Индонезии, США, Иране, Корее, ЮАР, Турция и Таиланде.

В ХХI веке человечество впервые подошло к осознанию важности проблем взаимодействия природы и общества, необходимостью поиска, по существу, новой модели своего развития, которая могла бы противостоять надвигающемуся глобальному экологическому кризису [7].

В мировом сообществе началось формирование теоретических основ концепции устойчивого развития.

Однако экологическая составляющая является лишь необходимым, но недостаточным фактором устойчивого развития. Переход к устойчивому развитию подразумевает достижение целей социальной, экономической и экологической устойчивости, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Гармонии между людьми и природой, между обществом и окружающей средой нельзя достичь без учета влияния природы и окружающей среды на деятельность общества, которое проявляется в виде ущерба и потерь в результате воздействия на общество опасных гидрометеорологических явлений, экологических и природных бедствий, влияния климата и его изменений, а также неблагоприятных условий погоды.

Отличительной чертой последней четверти ХХI века стал глобальный характер безопасности, под которой в наиболее общем виде понимается защищенность жизненно важных интересов социального организма и его структур от внешних и внутренних угроз.

Понятия безопасности и устойчивого развития близки, но не идентичны. Безопасность, принимаемая в самом широком смысле, является одной из целей устойчивого развития и необходимым условием реализации стратегии устойчивого развития. Любое общество, государство, экономика не могут обеспечить свою долговременную стабильность без перехода на путь устойчивого развития. В то же время, «справедливое и устойчивое развитие является одним из необходимых условий обеспечения безопасности, а обеспечение нормальных стандартов безопасности в свою очередь является одной из предпосылок развития». Концептуально важно реализовать связь проблемы безопасности со стратегией устойчивого развития в практике принятия государственных решений. Такой подход к понятию безопасности позволяет разрешить противоречия между национальными интересами государства и новой парадигмой глобального устойчивого развития [7].

Реализация национальных интересов России возможна только на основе устойчивого развития экономики. Поэтому национальные интересы России в этой сфере являются ключевыми». Экономическая безопасность

является базисом национальной безопасности, определяющая все остальные слагаемые национальной безопасности - военную, технологическую, экологическую, социальную, информационную, продовольственную и другие виды безопасности.

В Концепции национальной безопасности Российской Федерации определены национальные интересы и основные угрозы национальной безопасности Российской Федерации, в том числе в экологической сфере. Практически каждая из угроз прямо или косвенно в своем проявлении зависит от погодно-климатических факторов.

Главной целью Концепции является формирование официального взгляда на роль и значение обеспечения гидрометеорологической безопасности как неотъемлемой части национальной безопасности каждого из государств-участников СНГ.

Национальные интересы государств-участников СНГ в области обеспечения гидрометеорологической безопасности, в первую очередь, обусловлены необходимостью повышения уровня безопасности населения, его жизнедеятельности от негативного воздействия опасных гидрометеорологических и/или гелиогеофизических явлений путем оперативного информирования и реагирования на чрезвычайные ситуации.

Гидрометеорологическая безопасность в настоящее время определяется как состояние защищенности экономики, населения и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия опасных гидрометеорологических явлений, неблагоприятных условий погоды и экстремальных изменений климата и их последствий.

Серьезную угрозу достижению устойчивого развития представляют катастрофы природного и техногенного характера, частота, масштабность и разрушительность которых в последние годы значительно возросли. Эти явления не только наносят большой ущерб народному хозяйству и окружающей среде, но и нередко сопровождаются разрушением населенных пунктов и человеческими жертвами.

Чрезвычайные ситуации могут возникнуть при инициации техногенных аварий природными факторами. В свою очередь техногенная деятельность может приводить к инициированию природных катастроф, опасных изменений климата и разрушений защитного озонового слоя.

На ликвидацию последствий катастроф отвлекаются значительные финансовые, материально-технические и трудовые ресурсы, которые могли бы быть использованы для развития экономики и социальной сферы. Это выдвигает в число приоритетных задач разработку и осуществление эффективных мер по минимизации неизбежных ущербов от природных катастроф и концентрацию усилий на предотвращение катастроф техногенного и природно-техногенного характера.

Один из перспективных способов возмещения различных ущербов от опасных и неблагоприятных погодных явлений – развитие системы

страхования погодных рисков. В ее эффективном функционировании заинтересованы государство, население, хозяйствующие субъекты. Стратегия страхования погодных рисков непосредственно связана с вопросами изучения влияния погодных и климатических факторов на устойчивое развитие, снижение последствий такого влияния.

Необходимо отметить, что государственная система по выработке новых экономических механизмов защиты общества от опасных погодных явлений, включая компенсацию ущерба от них, пока еще недостаточно активно реагирует на слабую защищенность общества от опасных процессов природно-техногенного характера.

Использованные источники:

1. Журавлева, Л. В. Государственная статистика и экологическая безопасность // Зеленый мир. – 2006. – № 11. – С. 16-18.
2. Ключев, Н.Н. Экологические итоги реформирования России // Вестник российской академии наук. – 2001. – № 3. – С. 233-239.
3. Экологическая безопасность России и устойчивое развитие [http: // www.globalistika.ru/Globalistika/p_rv25_5.htm](http://www.globalistika.ru/Globalistika/p_rv25_5.htm)
4. Мамаев, А.Заложники их благополучия. Письмо в «ЭК» <http://nuclearno.ru/text.asp?4340>
5. Планирование добычи угля на шахтах на основе использования метода ограничений <http://www.epu.kiev.ua/All/>
6. Хашин, В.А. Радиационно-опасные объекты <http://www.refu.ru/refs/16/33629/1.html>

Медовикова Е. А.

преподаватель

Онищенко С. В.

преподаватель

кафедра экономики и управления

филиал КузГТУ в г. Прокопьевске

Россия, Кемеровская область

УСЛОВИЯ ТРУДА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Условия труда – один из самых важных критериев функционирования организации, потому что эти условия создаются для работников, на которых держится все производство.

В соответствии с Федеральным законом «Об основах охраны труда в Российской Федерации» *условия труда* – это «совокупность факторов производственной среды и трудового процесса, оказывающих влияние на работоспособность и здоровье работника» [3].

По нашему мнению, их можно подразделить на пять групп:

1) *санитарно-гигиенические* (физические, химические, биологические факторы, которые характеризуют внешнюю производственную среду на рабочих местах, а так же санитарно-бытовое обслуживание). Эти условия в наибольшей степени влияют на работоспособность, здоровье, продолжительность жизни человека;

2) *эстетические* (условия, которые связаны с художественным восприятием человеком окружающей среды);

3) *эргономические* (отражают соответствие оборудования, оснастки антропометрическим данным человека);

4) *психофизиологические* (психофизиологические нагрузки на человека в процессе трудовой деятельности);

5) *социально-психологические* (социально-психологический климат в трудовом коллективе).

При оценке и проектировании условий труда первостепенное значение уделяется опасным и вредным факторам производственной среды и трудового процесса. Опасные факторы могут привести к травме работника. Например, в шахтах к ним относятся обвалы и обрушения породы и угля, взрывы газа и пыли, электрический ток, воздействие транспортных средств и подземно-транспортного оборудования и др. Воздействие вредных факторов может привести к профессиональным заболеваниям.

Для России в последнее десятилетие характерны следующие негативные тенденции в сфере условий труда:

1) увеличение удельного веса работников, занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам;

2) увеличение рабочего времени в ущерб времени отдыха: рост продолжительности рабочего времени, ненормированность рабочего дня, отсутствие регламентированных перерывов, отпусков. В результате организм человека не успевает восстанавливаться;

3) увеличение занятости женщин во вредных и опасных условиях труда. В Российской Федерации по данным Росстата насчитывается 70,6 млн. человек экономически активного возраста. Более 50% из них составляют женщины. Однако сейчас практически не учитывается влияние вредных и опасных условий труда на репродуктивное здоровье женщины и, соответственно, здоровье потомства. Установлено, что каждая шестая женщина, работающая в условиях высоких температур или при воздействии химического фактора, страдает бесплодием, а у каждой седьмой беременность заканчивается выкидышем. Воздействие условий производства на мать увеличивает у детей риск врожденных пороков развития в 2,4 раза, а при воздействии на отца – в 1,5 раза.

4) проблема профессионального выгорания специалистов. Как правило, такие специалисты на определенном этапе своей деятельности неожиданно начинают терять интерес к ней, халатно относиться к своим

обязанностям, конфликтовать с коллегами по непринципиальным вопросам, что напрямую связано с риском травматизма на производстве.

Профессиональное выгорание – это синдром, развивающийся на фоне хронического стресса и ведущий к истощению эмоционально-энергетических и личностных ресурсов работающего человека [2].

Основная причина синдрома – это несоответствие между требованиями, предъявляемыми к работнику, и его реальными возможностями. Часто синдром вызывается несоответствием между стремлением работников иметь большую степень самостоятельности, определять способы и методы достижения тех результатов, за которые они несут ответственность, и жёсткой, нерациональной политикой администрации.

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

1. *Личностный фактор*, включающий особенности мотивации деятельности, реакции на стресс (агрессия, соперничество), жизнь ради работы («трудоголики»);

2. *Ролевой фактор*, состоящий в работе в условиях высокой личной ответственности;

3. *Организационный фактор*, содержащий отношение администрации к работнику (забота о профессиональном росте, организация здоровых отношений сотрудников и др.) [7].

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

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

2. *Деперсонализация* – это тенденция развития негативного, бездушного отношения к раздражителям. Возрастает обезличенность и формальность контактов. Негативные установки, имеющие скрытый характер, могут начать проявляться во внутреннем сдерживаемом раздражении, которое входит со временем наружу в виде вспышек раздражения или конфликтных ситуаций. Негативные реакции проявляются по-разному: нежелание общаться, склонность унижать, игнорировать. Подобное отношение к окружающим нарастает до тех пор, пока не обратится на самого себя.

3. *Редуцирование личных (персональных) достижений* – снижение чувства компетентности в своей работе, недовольство собой, уменьшение ценности своей деятельности, негативное самовосприятие в

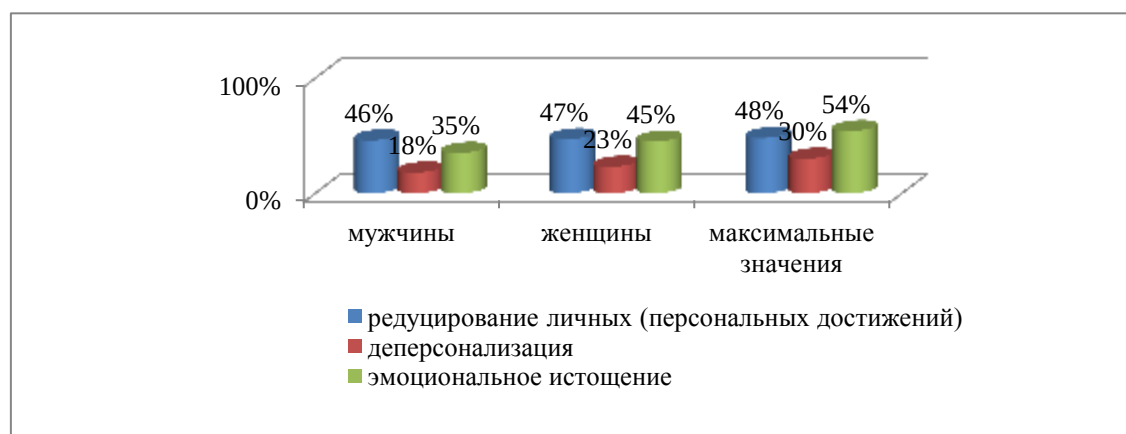
профессиональной сфере. Возникновение чувства вины за собственные негативные проявления или чувства, снижение профессиональной и личной самооценки, появление чувства собственной несостоятельности, безразличие к работе [7].

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

В диагностике профессионального выгорания специалистов приняли участие работники шахт и разрезов Кемеровской области 1000 человек в возрасте от 21 до 50 лет и стажем профессиональной деятельности от 1 года до 30 лет.

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

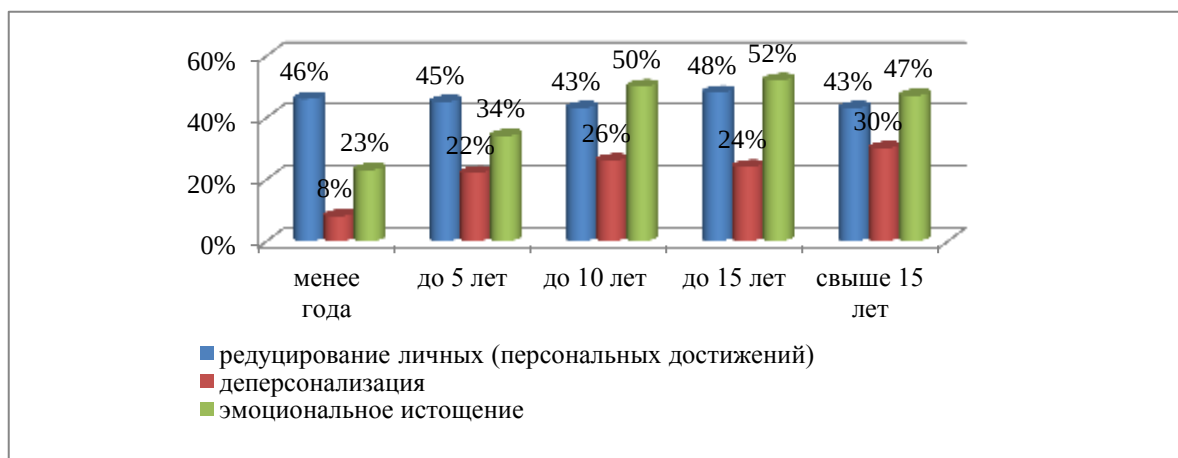
Рис. 1. Степень профессионального выгорания специалистов угольной промышленности Кемеровской области.



Высокие значения по шкале редуцирование личных достижений наблюдаются на всем протяжении профессиональной деятельности. Наивысшие показатели по шкале деперсонализации наблюдаются при стаже свыше 15 лет (30%). Наивысший уровень эмоционального истощения приходится на стаж работы от 10 лет и от 15 лет (50 – 52%) (рис. 2).

Таким образом, самыми опасными периодами, когда специалисты подвержены профессиональному выгоранию является период работы от 10 лет и выше.

Рис. 2. Возрастной аспект профессионального выгорания специалистов



угольной промышленности Кемеровской области

В таком случае, как же владельцы предприятий угольной промышленности Кемеровской области могут планировать увеличение эффективности производства, не задумываясь о личностных особенностях персонала, в том числе связанных с проблемой профессионального выгорания сотрудников и об улучшениях условий труда на производстве?

Важность работы по совершенствованию охраны труда на предприятиях убедительно подтверждают результаты проведенного в угольной отрасли Кузбасса анализа экономического ущерба от аварий и размера финансовых ресурсов, необходимых для их предотвращения. Было выявлено, что около 70% аварий сопровождается ущербом, составляющим 0,4-3% стоимости товарной продукции предприятия, тогда как затраты на их предотвращение равны 0,01-0,3 % от этой величины. Таким образом, ущерб превышает расходы на его «профилактику» от 10 до 40 раз, а в отдельных случаях в 1000 раз, и может более чем в 1,5 раза превышать годовой доход угольной шахты.

Несмотря на это, многие работодатели не оставляют попыток «оптимизировать» расходы за счет экономии средств на охрану труда. В 2012 году в ходе проверок было выявлено около 7000 фактов нарушения законодательства в сфере охраны труда: несоответствие служб охраны труда установленным нормативам; отсутствие у руководителей и специалистов удостоверений, свидетельствующих об обучении и проверке знаний по вопросам охраны труда; нарушение требований нормативной документации по организации санитарно-бытового обслуживания и обеспечению санитарно-гигиенических условий труда; нарушение требований нормативной документации по обеспечению безопасной эксплуатации зданий, сооружений, технологических процессов оборудования.

Самыми небезопасными на сегодняшний день во всем мире считаются условия труда в добывающей отрасли, особенно в шахтах. Здесь самый высокий уровень производственного травматизма, распространены такие заболевания, как пневмокониоз, силикоз, которые наносят тяжелый ущерб здоровью шахтеров. Именно поэтому в Кузбассе (Кемеровская область РФ) уровень профессиональных заболеваний и производственного травматизма почти на порядок выше, чем в среднем по России. Наиболее проблемными в этом отношении являются такие шахтерские города как Анжеро-Судженск, Осинники и Прокопьевск. Данные по травматизму со смертельным исходом и аварийности на угольных предприятиях Кузбасса приведены в таблице.

Таблица 1 Динамика травматизма со смертельным исходом и аварийности в Кузбассе в 2000-2012 годах

Год	Количество смертельно травмированных, чел	Удельный показатель травматизма, чел./млн. тонн	Удельный показатель аварийности
1	2	3	4
2000	134	0,53	0,27
2004	115	0,45	0,20
2008	98	0,38	0,17
2012	65	0,22	0,12

Приведенные в таблице данные позволяют сделать вывод о существенном снижении травматизма и аварийности в угольной отрасли Кузбасса по сравнению с началом 2000 года. Однако, несмотря на это, состояние условий труда на угольных предприятиях Кузбасса и в России в целом остается крайне неудовлетворительным. Россия в этом вопросе существенно отстает от экономически развитых стран мира, например, от США, где один несчастный случай с летальным исходом приходится на 50 млн. тонн добычи угля.

Важность работы по совершенствованию охраны труда на предприятиях убедительно подтверждают результаты проведенного в угольной отрасли Кузбасса анализа экономического ущерба от аварий и размера финансовых ресурсов, необходимых для их предотвращения. Было выявлено, что около 70% аварий сопровождается ущербом, составляющим 0,4-3% стоимости товарной продукции предприятия, тогда как затраты на их предотвращение равны 0,01-0,3 % от этой величины. Таким образом, ущерб превышает расходы на его «профилактику» от 10 до 40 раз, а в отдельных случаях в 1000 раз, и может более чем в 1,5 раза превышать годовой доход угольной шахты.

Тяжелые, вредные и опасные условия труда являются причиной серьезных экономических потерь для предприятий и общества в целом. Они обусловлены:

1) снижением производительности труда, объемов выпускаемой продукции;

2) увеличением потерь от брака, повреждений оборудования, транспортных средств и т.п.

3) ростом расходов на проведение спасательных работ и ликвидацию последствий аварий;

4) увеличением компенсационных выплат, связанных с условиями труда, страховых выплат пострадавшим от несчастных случаев на производстве, размеров выплаты пособий по временной нетрудоспособности;

5) снижением престижности данной профессии, предприятия, ростом текучести кадров, возникновением их дефицита;

6) предоставлением досрочных пенсий за работу на производстве с неблагоприятными условиями труда. В России это право имеет каждый четвертый работник промышленности. Этого нет больше ни в одной стране мира.

7) выраженным «синдромом профессионального выгорания» работников угольной сферы.

По оценкам экспертов, ежегодные экономические потери, связанные с условиями труда, составляют в мире 1,25 трлн. долларов в год или примерно 4 % мирового ВВП. В России эти потери оцениваются в 407,8 млрд. рублей в год, из них 56 млрд. рублей связаны со смертностью на производстве, а 223,1 млрд. рублей – с временной утратой трудоспособности из-за производственного травматизма.

Это обуславливает особую необходимость работы по совершенствованию охраны труда на предприятиях, под которой понимается «система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и другие мероприятия» [3].

Правовые мероприятия заключаются в создании системы правовых норм, устанавливающих стандарты безопасных и здоровых условий труда, и правовых средств по обеспечению их соблюдения, то есть охраняемых государством под страхом санкций. Эта система правовых норм основывается на Конституции РФ и включает в себя: федеральные законы, законы субъектов РФ, подзаконные нормативные акты органов исполнительной власти РФ и субъектов РФ, а так же локальные нормативные акты, принимаемые на конкретных предприятиях и организациях.

Организационно-технические мероприятия заключаются в организации служб по охране труда на предприятиях и организациях в целях планирования и осуществления работы по безопасности и здоровью персонала, а так же обеспечения контроля за соблюдением правил опасных

факторов, проведения мероприятий по внедрению новых безопасных технологий, использованию безопасных машин, механизмов и материалов, повышению дисциплины труда.

Санитарно-гигиенические мероприятия заключаются в проведении работ, направленных на снижение производственных вредностей с целью предотвращения профессиональных заболеваний.

Лечебно-профилактические мероприятия включают в себя организацию первичных и периодических медицинских осмотров, организацию лечебно-профилактического питания и т.д.

Реабилитационные мероприятия подразумевают обязанность администрации (работодателя) перевести работника на более легкую работу в соответствии с медицинскими показателями и т.д.

Стратегия помощи в борьбе с последствиями профессионального выгорания включает три основных этапа.

Первым этапом должно стать информирование специалистов о том, что такая проблема существует и вызвана она объективными причинами.

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

Третий этап необходимо посвятить накоплению ресурсов для изменения. Он должен быть долговременным и возможен только в том случае, если органы управления осознают его необходимость, предоставят для него условия и сами будут в этом участвовать [8].

Вместе с тем, следует отметить, что в последнее время в целом ряде угледобывающих организаций Кузбасса значительно активизировалась работа по созданию здоровой и безопасной производственной сферы. Это внедрение новых технологий и оборудования, организационные решения, принятие мер по укреплению дисциплины труда, финансирование мероприятий по охране труда. В качестве примера можно привести предприятия ОАО «СУЭК-КУЗБАСС», где достаточно эффективно работают службы производственного контроля и охраны труда. Улучшение условий труда является одной из приоритетных задач этой компании. Финансирование соответствующих мероприятий здесь не было сокращено даже в связи с экономическим кризисом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об основах охраны труда в Российской Федерации» № 181 –ФЗ (изм. от 01.02.2009г.)
2. Акиндинова, И.А. Методы психологической помощи работе с последствиями синдрома эмоционального выгорания специалистов помогающих профессий // Психологический журнал, 2001. – № 4. – С. 56-72.

3. Артемьев В.Б., Килин А.Б., Проблема формирования инновационной системы управления эффективностью и безопасностью производства в условиях финансового кризиса / В.Б Артемьев // Уголь. – 2009. - №6. – С. 24-48.
4. Водопьянова, Н.Е., Старченкова, Е.С. Синдром выгорания: диагностика и профилактика: учебник / Н.Е. Водопьянова – СПб.: Питер, 2005. – 212 с.
5. Федорова А.В., «СУЭК-Красноярск»: итоги, проблемы и перспективы / А.В Федорова // Уголь. – 2009. - №5. – С. 48-60.
6. Электронный ресурс: <http://www.b17.ru/article/3458/> (дата обращения 31.03.2013 г.).
7. Электронный ресурс: <http://www.b17.ru/article/3083/> (дата обращения 31.03.2013 г.).
8. Электронный ресурс: <http://psy.1september.ru/?year=2006&num=04> (дата обращения 31.03.2013 г.).

*Медовикова Е.А.
преподаватель кафедры экономики и управления
филиал КузГТУ в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область*

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В СЕЛЬСКОМ ПОСЕЛЕНИИ

Согласно Федеральному закону от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 25.06.2012) «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 года под окружающей средой понимается совокупность компонентов природной среды, природных и природно-антропогенных объектов, а также антропогенных объектов.

Компонентами природной среды являются земля, недра, почвы, поверхностные и подземные воды, атмосферный воздух, растительный, животный мир и иные организмы, а также озоновый слой атмосферы и околоземное космическое пространство, обеспечивающие в совокупности благоприятные условия для существования жизни на Земле. Природный объект - это естественная экологическая система, природный ландшафт и составляющие их элементы, сохранившие свои природные свойства[1].

Разнообразное вмешательство человека в естественные процессы в биосфере можно сгруппировать по следующим видам загрязнений, понимая под ними любые нежелательные для экосистем антропогенные изменения:

- ингредиентное (ингредиент - составная часть сложного соединения или смеси) загрязнение как совокупность веществ, количественно или качественно чуждых естественным биогеоценозам;
- параметрическое загрязнение (параметр окружающей среды - одно из ее свойств, например уровень шума, освещенности, радиации и т. д.), связанное с изменением качественных параметров окружающей среды;

- биоценотическое загрязнение, заключающееся в воздействии на состав и структуру популяции живых организмов;
- загрязнение (стация - место обитания популяции, деструкция - разрушение), представляющее собой изменение ландшафтов и экологических систем в процессе природопользования.

Охрана окружающей среды концентрирует свое внимание, прежде всего на потребностях самого человека. Это комплекс самых различных мероприятий (административно-хозяйственных, технологических, юридических, общественных и пр.), направленных на обеспечение функционирования природных систем, необходимых для сохранения здоровья и благосостояния человека.

Охрана окружающей природной среды складывается из:

- правовой охраны, формулирующей научные экологические принципы в виде юридических законов, обязательных для исполнения;
- материального стимулирования природоохранной деятельности, стремящегося сделать ее экономически выгодной для предприятий;
- инженерной охраны, разрабатывающей природоохранную и ресурсосберегающую технологию и технику.

Экологическая политика является одним из важнейших факторов управления социально-экологической ситуацией.

В толковом словаре по охране природы приводится такое определение: «Политика экологическая - это совокупность способов достижения поставленных экологической стратегией целей и задач». При этом экологическая стратегия определена как совокупность конкретных целей и задач, рассчитанных на реальные возможности и термины их достижения, в сфере охраны окружающей природной среды и использование природных ресурсов [4, с. 112].

Виды экологической политики:

- Глобальная - проведение международных, политических и внешнеэкономических акций с расчетом экологических ограничений в социально-экономическом развитии, запасов имеющихся в мире природных ресурсов и их распределение между странами.
- Государственная - социально-экономическая политика, в том числе международная, построенная на понимании эффектов и недостатков, связанных с экологическим состоянием территорий и акваторий.
- Региональная экополитика - политика государства, относительно регионов, а также экополитика, осуществляемая самими регионами.

К местной экополитике относят проведение локального и объективного мониторинга; осуществление государственного контроля соблюдения природоохранных законодательств; организация разработки местных экологических программ и проектов.

Основную роль в обеспечении экополитики осуществляет государство, однако в современном обществе государство не является единственным

субъектом экополитики, а лишь одним из них наряду с политическими партиями, научными и профессиональными организациями, хозяйственными субъектами, общественными движениями и т.д.

Государственная политика в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года основывается на Конституции Российской Федерации, принципах и нормах международного права, международных договорах Российской Федерации, а также на федеральных конституционных законах, федеральных законах, законах субъектов Российской Федерации, документах долгосрочного стратегического планирования, включая Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

Финансирование реализации государственной политики в области экологического развития будет осуществляться за счёт средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, а также за счёт средств внебюджетных источников, в том числе в рамках государственно-частного партнёрства.

Проблемы состояния и охраны окружающей среды более подробно рассмотрим на примере Сафоновского сельского поселения.

Одной из главных проблем состояния окружающей природной среды в Сафоновском сельском поселении является отсутствие комплексных конструкторских и технологических разработок по утилизации отходов деятельности птицефабрики.

Современный уровень развития птицеводческой отрасли в поселении и состояние ее сырьевой базы требуют принципиально нового подхода к решению проблемы использования внутренних ресурсов.

Одним из решений данной проблемы может служить применение биоэнергетических методов утилизации отходов птицефабрики.

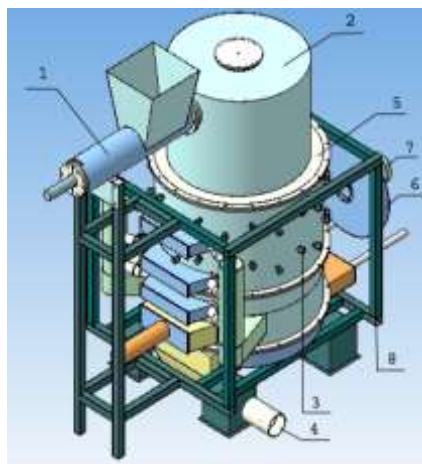
Существует эффективная технология использования установок БиоРЕКС, позволяющая перерабатывать помет, отходы птицеферм, птицефабрик, в синтетический или генераторный газ - смесь CO и H₂ с теплотворной способностью 1200 Ккал - альтернативу углю в паровых котлах.

Применяемые технические решения позволяют создать технологическую линию с нулевым выбросом, перерабатывающую разные виды отходов - помет птичий, куриный с разной влажностью, вплоть до 90%.

Модульность установки позволяет менять потребительские свойства изделия по желанию заказчика в момент её приобретения и наращивать, либо менять её возможности в процессе эксплуатации.

Основой технологической линии БиоРЕКС является реактор высокоскоростной высокотемпературной конверсии с воздушным дутьем и обращенным отбором газ.

Рисунок 1 Реактор термохимической конверсии углеродсодержащего сырья



Основные конструктивные элементы реактора:

1. Гидравлический пресс подачи сырья;
2. Съёмная крышка реактора;
3. Дутьевые фурмы;
4. Гидравлический пресс отбора золы;
5. Корпус реактора;
6. Проточный вентилятор;
7. Аэродинамический преобразователь;
8. Рама.

Основные преимущества реакторов БиоРЕКС:

1. Один реактор перерабатывает 500 кг помета в час при влажности до 65%. При снижении влажности сырья производительность реактора может достигать 750 кг сырья в час.

2. Модуль комплекса включает пять реакторов общей производительностью 2 570 кг сырья в час, вырабатывающий 4 112 м³ горючего газа в час с тепловым эквивалентом 6 612 КВт.

3. Благодаря низкой температуре отбираемого газа и обращенному процессу газификации, образование и содержание вредных веществ находится в пределах предельно допустимой концентрации ПДК.

4. Реактор полностью герметичен. Подача подсушенного помета происходит в верхней части через пневмо-пресс, что позволяет исключить утечку газов из рабочей зоны реактора.



Рисунок 2 Внешний вид реактора термохимической конверсии углеродсодержащего сырья

Для подвода тепла в реактор используется воздушное дутьё. На поддержание реакции расходуется не более 10% сырья.

Перед поступлением в реактор воздух проходит теплообменник и нагревается до температуры 400°C , что увеличивает скорость реакции и уменьшает образование диоксинов.

Основная рабочая зона реактора имеет рабочую температуру 1200°C – 1400°C , что позволяет полностью выделять углерод с эффективностью до 95% и перерабатывать некоторые виды опасных отходов.

Технологией БиоРЕКС предусмотрено отведение сгоревших газов обратно в реактор, где горячие газы способствуют поддержанию рабочей температуры в зоне газификации и экономии сырья на собственное обеспечение.

Все основные производственные процессы автоматизированы и оснащены узлами учета и контроля входящего сырья – по весу, влажности и выходящей продукции по объему и температуре. Установка оборудуется системой GPS, четырьмя вэб-камерами и GSM-контроллером.

Технология БиоРЕКС является лидером рынка в части производства технологических линий, работающих в безотходном цикле и не наносящих вреда окружающей среде.

Конструкцией не предусмотрен сброс газов в атмосферу или в воду. Замеры атмосферных выбросов, произведенных на действующих тепловых установках, показывают отсутствие диоксидов и фуранов. Выхлопные газы дизельных агрегатов возвращаются на дожиг в реактор.

Перед подачей в дизеля, синтез-газ очищается от паромасляной смеси. Все отфильтрованные фракции поступают в реактор конверсии на дожиг.

Единственным отходом переработки является зольный остаток, представляющий собой темно-серую инертную массу, не содержащую углерода.

Преимущества оборудования для переработки и утилизации куриного, птичьего помета БиоРЕКС:

1. Полностью автономные модули требуют только своевременного подвоза помета, работают на собственном энергобалансе и не требуют внешних подключений;
2. Модульная конструкция позволяет наращивать мощность комплексов сообразно растущим потребностям и легко перевозить оборудование к новому месту производства;
3. Комплексы могут быть смонтированы на колесной базе 12-ти метровых прицепов и разворачиваться на месте производства в течение 6-ти часов;
4. Оборудование не требует фундаментов и может размещаться на площадке из бетонных плит;
5. Оборудование по утилизации отходов птицеферм, птицефабрик БиоРЕКС является идеальным решением для организации системы распределённого энергообеспечения животноводческих, агрокомплексов, перерабатывая помет и прочие отходы и предоставляя все необходимые энергоносители локально для нужд ферм и близлежащих потребителей;
6. Высокий энергетический КПД конверсии. Один килограмм сырья дает 1 кВт электрической энергии;
7. Отсутствие вредных выбросов в атмосферу;
8. Упрощенные требования к составу и подготовке сырья.

Таким образом, установка комплекса БиоРЕКС на территории ООО «Новосафоновская птицефабрика» сможет решить сразу несколько задач: сбора и переработки отходов птицефабрик с улавливанием и нейтрализацией вредоносных биогазов, а также получение дополнительной электроэнергии и тепла для предприятия.

В ходе функционирования котельных установок в Сафоновском сельском поселении образуется достаточно много вредных веществ, загрязняющих окружающую среду. Для снижения уровня выбросов загрязняющих веществ, при сжигании твёрдых топлив, возможна установка золоуловителей для улавливания летучей золы, частичек несгоревшего топлива и сажи.

Степень улавливания золы должна быть такой, чтобы обеспечить на уровне дыхания при неблагоприятных метеорологических условиях концентрацию золы не выше предельно допустимых концентраций (ПДК).

Золоуловитель представляет собой горизонтальный циклон, предназначенный для сухой инерционной очистки газов от летучей золы (более 50 мкм) с максимальной температурой 260°C. Может эксплуатироваться в помещениях и вне помещений под навесом при температуре окружающего воздуха от -60°C до +40°C.

В процессе сгорания твердого топлива образуется остаток - зола в виде мелких (порошкообразных) частиц и крупных кусков - шлака.

При сжигании твердого топлива унос золы с дымовыми газами достигает 80-90%. Вынесенные таким образом зола и несгоревшие мельчайшие частицы топлива загрязняют атмосферу, следовательно, ухудшают санитарно-гигиенические условия окружающей местности. Выбрасываемая в атмосферу летучая зола очень тонкая, она легко может проникать в глаза и легкие человека, нанося огромный вред здоровью. Поэтому дымовые газы перед выбросом их в атмосферу необходимо очищать от золы и уноса в специальных устройствах - золоуловителях.

В котельных малой и средней производительности в большинстве случаев применяется механическое золоулавливание циклонного типа.

Циклонные золоуловители выполняются в виде блоков (блоки-циклоны) или в виде батарей (батарейные циклоны) - мультициклонов.

Отдельный циклонный элемент золоуловителя работает следующим образом. Дымовые газы с повышенной скоростью (20 - 25 м/с) тангенциально подаются в циклон золоуловителя, где совершают спирально-вращательное движение. В результате этого частицы золы прижимаются к внутренней поверхности корпуса циклона и, теряя скорость движения, по конической части выпадают в бункер. Очищенные газы через внутреннюю трубу циклона проходят вверх и удаляются из циклона. Чем меньше диаметр циклона, тем более полно им улавливаются твердые частицы (пыль). Поэтому золоуловители циклонного типа изготавливают не из циклонов большого диаметра, а komponуются из отдельных циклонов небольшого диаметра в блоки и батареи.

Такие золоуловители могут иметь четыре - восемь параллельно включенных циклонов диаметром 500 - 800 мм. Каждый циклон, входящий в блок, состоит из корпуса, выхлопной трубы и для возможного отключения оборудуется шибером и заглушкой. Зола собирается в общий бункер. Очищенные газы скапливаются в общем газосборнике и из него отводятся вверх или вбок.

Гидравлическое сопротивление золоуловителя составляет примерно 350 - 500 Па. Степень очистки дымовых газов золоуловителем циклонного типа составляет в среднем 70 - 80%.

Очистка дымовых газов способствует не только снижению выбросов золы в атмосферу, но и повышению надежности эксплуатации рабочих колес дымососов, особенно осевых.

Главным достоинством установки данного оборудования является его стоимость, которая не превышает 30 000 рублей.

Установка механических золоуловителей на котельных установках Сафоновского сельского поселения главным образом сократит рассеивание вредных загрязняющих веществ на территории поселения и тем самым поможет избежать жалоб и претензий со стороны населения.

На сегодняшний день в районе актуальна проблема загрязнения рек и водоемов, т.к. всем известно выражение - «вода - это жизнь». Без воды

человек не может прожить более трех суток, но, даже понимая всю важность роли воды в его жизни, человек все равно продолжает жестко эксплуатировать водные объекты, безвозвратно изменяя их естественный режим сбросами и отходами.

Малые реки в силу своей природной уязвимости в первую очередь реагируют на хозяйственную деятельность человека - на вырубку лесов, распашку, осушение, орошение, они обладают более низкой способностью к самоочищению, быстрее загрязняются. В связи с этим и возникла необходимость их очищать.

Основными источниками загрязнения водоемов на территории Сафоновского сельского поселения являются предприятия муниципальной и частной форм собственности, расположенные как в самом поселении, так и на территории города Прокопьевска. Целесообразно будет разделить водоемы, наиболее подверженные загрязнению между всеми предприятиями, расположенными на территории сельского поселения. За каждым участком будет назначено ответственное лицо предприятия, которое будет осуществлять основной контроль в ходе санитарной очистки водоема.

Мероприятия по очистке водоемов разумно будет проводить не один раз в год, в ходе международного дня очистки водоемов в конце весны (подготовке водоемов для отдыха), но также и осенью, для подготовки водоемов к зиме (вырубке засохших кустарников и деревьев, которые будут затруднять таяние снега и льда весной).

Согласно ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 16.10.2012), субъектом природоохранной деятельности на территории Сафоновского сельского поселения является администрация поселения в лице председателя Совета народных депутатов Сафоновского сельского поселения - Гавриленко С.М.

Ответственные лица предприятий будут предоставлять председателю письменные и фото отчеты по проведенной работе в ходе санитарной очистки водоемов. Таким образом, администрация сельского поселения сможет осуществлять экологический мониторинг водных объектов на своей территории.

Важно помнить, что, по сути, экологические проблемы являются экономическими. Любая деятельность, связанная с природопользованием, приводит к загрязнению. В связи с этим, администрация Сафоновского сельского поселения может осуществлять экономическое регулирование природопользования с целью создания равных экономических условий как для природопользователей, использующих природные ресурсы, так и формирования экономических стимулов по соблюдению природоохранного законодательства.

Основой экономического механизма управления природно-ресурсным комплексом являются фискальные платежи (налоги, сборы) за пользование природными ресурсами и негативное воздействие на окружающую среду.

На территории Сафоновского сельского поселения администрация может установить следующие виды экологических платежей:

- платежи за загрязнения (эмиссии загрязняющих веществ в атмосферу и выбросы в водные бассейны), углекислого газа и других вредных веществ;
- платежи за размещение отходов.

Платежи за загрязнение окружающей среды представляет собой форму возмещения экономического ущерба от выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду.

Основной целью установления платежей за загрязнение будет являться не только стимулирование рационального природопользования, но и создание системы экологических фондов, средства которых будут использованы для улучшения экологической обстановки в Сафоновском сельском поселении.

На территории поселения возможно установить плату за выбросы в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных источников (оксиды углерода, сернистый ангидрид, золы углей).

Нормативы платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными источниками определены Постановлением Правительства РФ от 12 июня 2003 г. № 344 «О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, размещения отходов производства и потребления».

Таблица 1 Нормативы платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными источниками, руб.

Наименование загрязняющих веществ	Нормативы платы за выброс 1 тонны загрязняющих веществ	
	В пределах установленных допустимых нормативов выбросов	В пределах установленных лимитов выбросов
Ангидрид серный	21	105
Азота оксид	35	175
Углерода оксид	0,6	3
Золы углей	7	35

Плата за размещение отходов является важной составной частью платы за негативное воздействие на окружающую среду. Взимание платы за размещение отходов будет направлено на стимулирование, как уменьшения образования отходов, так и их вторичного использования (переработки).

Плата за размещение отходов установлена федеральными законами «Об охране окружающей среды» (статья 16) и «Об отходах производства и потребления» (статьи 21 и 23) и носит неналоговый характер.

Плата за загрязнение окружающей природной среды в пределах установленных лимитов определяется путем умножения соответствующих ставок платы на разницу между лимитными и предельно допустимыми выбросами, сбросами загрязняющих веществ, объемами размещения отходов, уровнями вредного воздействия и суммирования полученных произведений по видам загрязнения.

Птичий помет относится к отходам 4 класса опасности (малоопасные). Согласно Постановлению Правительства РФ от 12 июня 2003 г. № 344, норматив платы за размещение 1 тонны отходов 4 класса составит 248,4 руб.

Установление платы за хранение отходов рассматривается как регулятивный механизм, стимулирующий природоохранную деятельность администрации Сафоновского сельского поселения.

Положительной стороной назначения платы станет:

- стимулирование минимизации образования отходов;
- предотвращение образования отходов сверх установленных нормативов и несанкционированного размещения отходов;
- формирование оперативных средств на решение текущих проблем в сфере обращения с отходами.

Таким образом, ввод экологических платежей на территории Сафоновского сельского поселения сможет решить несколько проблем:

- реализация природоохранных мероприятий, намеченных в программе социально-экономического развития поселения;
- закупка необходимой техники для санитарной очистки водоемов;
- установка очистных сооружений.

Администрация Сафоновской сельской территории не в силах решить проблемы негативного воздействия на окружающую природную среду поселения главным образом ввиду нехватки денежных средств местного бюджета. Лишь применение комплекса предложенных мер сможет уменьшить масштабы опасности, сохранить природные богатства района и здоровье населения.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 25.06.2012).
2. Экология. Коробкин В.И., Передельский Л.В. 12-е изд., доп. и перераб. - Ростов н/Д: Феникс, 2007. - 602 с.
3. Н. Ф. Реймерс. Экология. Теории, законы, правила, принципы и гипотезы. - М.: «Россия молодая», 1994. - 366 с.
4. Снакин Валерий Викторович, Толковый словарь по охране природы. - М.: Экология, 1995. - 191 с.

5. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы Государственной статистики по Кемеровской области Кемеровостат // <http://www.kemerovostat.ru>.

*Микрюкова О. В., кандидат экономических наук
доцент
Челябинский институт путей
сообщения – филиал ФГБОУ ВПО «Уральский
государственный университет путей
сообщения»
Россия, г. Челябинск*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Внешняя торговля представляет собой обмен товарами и услугами между странами, состоящий из экспорта и импорта товаров и услуг, выступающий либо катализатором, либо ограничителем безопасного экономического развития.

Особая роль внешней торговли в национальной экономике состоит в том, что она интегрирована практически во все области хозяйственной деятельности и выполняет функции по восполнению недостатка внутренних потребительских, инвестиционных, финансовых и технологических ресурсов. Наиболее значимыми из этих функций являются следующие:

- обеспечение рынков сбыта для секторов, производящих ликвидные на мировом рынке ресурсы;
- предоставление ресурсов для покрытия внутреннего конечного спроса;
- увеличение налоговых доходов бюджета;
- приток капиталов и займов для покрытия недостатка финансовых ресурсов (доходов и накоплений) в различных секторах экономики;
- компенсация недостатка инвестиционных ресурсов.

Автором акцентировано внимание еще на одну функцию, которая состоит в обеспечении устойчивого и безопасного развития национальной экономики в целом, и регионов, в частности. С этой целью разработан трансмиссионный механизм воздействия внешней торговли на уровень экономической безопасности экономического развития, который состоит в следующем.

Внешняя торговля влияет на характер экономического развития (безопасный или имеющий «угрозы» развитию) посредством изменения добавленной стоимости в составе ВНД, которая, в свою очередь, зависит от величины следующих компонентов: притока и оттока национального дохода, таможенных платежей, налоговых платежей экспортоориентированных и совместных с иностранным капиталом предприятий, иностранных инвестиций и инвестиций отечественных производителей.

Изменение добавленной стоимости вызывает соответствующее изменение количественных и качественных показателей экономического развития, устойчивый и неустойчивый характер экономического развития, что в итоге отражает характер воздействия внешней торговли на развитие национальной и региональной экономики (экономически безопасный или имеющий «угрозы»).

Таким образом, в современной рыночной экономике внешняя торговля оказывает экономически-безопасное (положительное) воздействие на экономическое развитие, либо создает угрозу экономическому развитию (отрицательное воздействие). Это воздействие внешней торговли имеет разную степень опасности для экономического развития. На наш взгляд, во многом это зависит не только от количественных показателей внешней торговли, но также от качественных, основным из которых является структура экспорта.

Так, внешняя торговля, основанная на экспорте высокотехнологичных изделий, предоставляет наибольшие возможности по расширению экспорта товаров со значительной долей добавленной стоимостью. Это создает значительный уровень национального дохода в этих странах, обеспечивает высокие количественные и качественные показатели экономического развития, что стимулирует устойчивый экономически безопасный характер развития национальной экономики.

Если же внешняя торговля основана на экспорте сырья, то она стимулирует отрасли с низкой добавленной стоимостью. В условиях ограниченных возможностей экспорта происходит уступка части дохода развитым странам, что приводит к снижению уровня национального дохода и потребления в стране. В свою очередь это вызывает уменьшение количественных и качественных показателей экономического развития, что означает неустойчивый, экономически опасный характер развития национальной экономики.

Переход от экспортно-сырьевой к инновационной, высокотехнологичной экономике сегодня выдвинут в РФ в качестве стратегической цели экономического развития и, это, безусловно, правильная установка. Однако выдвинутая стратегическая задача развития оказалась всего лишь привлекательным лозунгом, не став реальной целью проводимой политики. На деле же внешняя зависимость экономики страны от конъюнктуры на мировых сырьевых рынках не ослабла, а усилилась. Об этом со всей очевидностью свидетельствуют изменения в структуре российского экспорта. Доля энергоресурсов в экспорте увеличилась с 51 до 61,5%, а вместе с другими видами сырья (металлы, лес и лесоматериалы) – достигла 70,4% (2008 г.). Что же касается инновационной активности компаний, то она, достигнув максимума в 2004 г., в последующие годы стала падать [3].

Еще одним значимым признаком структурной деградации российской экономики стало существенное ухудшение возможности обеспечения сбалансированного федерального бюджета. Если в предкризисный период удавалось это делать вначале при цене на нефть в 35–40 долл. за баррель, а в последующем поддерживать бездефицитность бюджета при ее уровне в 60 долл. за баррель, то в проекте бюджета на 2012 г. при заложенной цене нефти в 93 долл./барр. был запланирован бюджетный дефицит в 3% ВВП страны. Для того чтобы бюджет при сложившихся затратах стал сбалансированным, цена нефти должна быть не ниже 115–120 долл. за баррель [2].

В целях реализации долгосрочных задач социально-экономического развития на кризисном этапе у российского государства, думающего о будущем, приоритетными задачами должен быть уход от экспортно-сырьевого развития и на основе структурной перестройки экономики формирование инновационного типа ее развития, реальной экономики знаний. Для этого необходимо уже сейчас поддерживать модернизацию экономики.

Экономический механизм инновационной экономики через систему налогов, кредитов, льгот, инвестиционного климата и т.д. стимулирует создание, распространение и использование знаний для обеспечения роста и «подавляет» виды деятельности, истощающие природный капитал и загрязняющие окружающую среду. Многие из отмеченных выше черт уже ярко проявили себя в развитых странах. Особенно много внимания уделяется стимулированию низкоуглеродной экономики.

В рамках сценария перехода к новой экономике целесообразное уменьшение в структуре экспорта доли природных ресурсов не означает автоматического сокращения экономических выгод от использования природного капитала, естественных преимуществ страны. Такие направления реструктуризации экономики страны как увеличение доли перерабатывающего и обрабатывающего секторов, способны принести дополнительно десятки миллиардов долларов за счет продажи за рубеж продукции с более глубокой степенью переработки первичного природного сырья и большей добавленной стоимостью. По имеющимся оценкам более глубокая переработка сырья обеспечивает рост добавленной стоимости в 2–10 раз, в том числе стоимость сырой нефти, преобразованной в продукты нефтехимии, возрастает в 6–10 раз; древесины, переработанной в строительные материалы, – в 4–6 раз и т.д. Надо стимулировать или даже принуждать природоэксплуатирующие компании не столько увеличивать добычу, а сколько модернизироваться, углублять переработку, вкладывать деньги не в начало природно-продуктовой цепочки, соединяющей первичное сырье и конечную продукцию, а в середину и конец этой цепочки, строить новые перерабатывающие предприятия, резко расширить применение инноваций. Этот путь не только не уменьшит прибыли компаний, а сделает

их больше, повысит экономическую устойчивость этих организаций. За счет огромной экономии сырьевых ресурсов внутри страны может возрасти и их экспорт, особенно энергоресурсов при проведении эффективной политики энергосбережения[1].

Именно государство обязано сформировать новый тип развития, поскольку оно представляет интересы всего современного общества и будущих поколений.

Использованные источники:

1. Бобылев С.Н. Модернизация и экспортно-сырьевая модель экономики. Материалы конференции «Россия в глобальном мире: модернизация или стратегия опережающего развития». М., 2010.
2. Кукол Е. Баррель не спасет // Российская газета. 2011. 5 июля. №5519(143).
3. Статистические сборники // Федеральная служба государственной статистики. URL:<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections>

*Мингазова З. Р., кандидат политических наук
преподаватель кафедры государственное и муниципальное управление*

Хабибулина Г. М.

студент, 4 курс

факультет информационных технологий и управления

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

РОЛЬ МИНИСТЕРСТВА РФ ПО РАЗВИТИЮ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Российское государство фактически всегда являлось крупной по своей площади страной. И даже после распада Советского Союза Российская Федерация остается самой большой по площади страной на Земном шаре. Большая территория накладывает свои особенности, ограничения и трудности в процессы управления данным государством. Особенно ярко проявляется это в удаленных от центра и приграничных территориях. К подобным территориям относится и Дальневосточный федеральный округ. В настоящий момент в него входят 9 субъектов РФ, которые граничат с такими иностранными государствами, как: США, Япония, Китай, КНДР. По площади федеральный округ занимает первое место (36,08 % площади всей страны), при этом численность населения округа на 2013 г. составляет 6 251 496 чел., а плотность населения - всего 1,01 чел./км² [1].

Исходя из данных особенностей, в мае 2012 г. Указом Президента РФ был создан новый правительственный орган – Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. Основными функциями вновь созданного органа были установлены следующие: координация

деятельности по реализации федеральных целевых программ; управление федеральным имуществом; контроль осуществления органами государственной власти субъектов Российской Федерации переданных им полномочий Российской Федерации [2].

В июне 2012 г. главные функции Минвостокразвития РФ были расширены и закреплены в Постановлении Правительства Российской Федерации «О Министерстве Российской Федерации по развитию Дальнего Востока». Проведенный анализ положений Минвостокразвития и других федеральных министерств дает основания утверждать, что вновь созданное федеральное министерство имеет четко очерченные полномочия, состоящие, в основном, из трех направлений, обозначенных выше. В то время остальные министерства облают намного более широкими полномочиями и функциями в регулируемых отраслях [3]. В некоторых средствах массовой информации нередко по этому поводу предлагались предложения по созданию государственной корпорации, а не органа исполнительной власти. Однако руководство страны отметило, что целью любой корпорации (государственной или негосударственной) является получение прибыли, в то время как государственный орган преследует цель устойчивого социально-экономического развития подведомственной территории.

Для обеспечения реализации возложенных задач Минвостокразвития были разработаны государственные программы и федеральные целевые программы, а также предоставлены соответствующие финансовые ресурсы. Например, в настоящий момент на территории Дальневосточного федерального округа реализуются такие программы, как: государственная программа «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года», федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Курильских островов (Сахалинская область) на 2007-2015 годы». Общий объем финансирования данных программ составляет 4 829 815 млн. руб.

По истечении полтора года по эффективности деятельности Министерства РФ по развитию Дальнего Востока уже можно сделать определенные выводы. Так, Президент РФ Владимир Путин в ноябре 2012 г. раскритиковал деятельность министерства. По словам Президента РФ, систему управления развитием федерального округа «нельзя признать эффективной», а само министерство не оправдало к этому моменту своего предназначения. А уже в августе-сентябре 2013 г. Президент РФ освободил Виктора Ишаева от всех постов (должности министра по развитию Дальнего Востока и должности Полпреда Президента РФ в ДФО) и назначил нового Полномочного представителя Президента РФ в ДФО и министра по развитию Дальнего Востока.

Таким образом, цель создания министерства в настоящий момент не оправдала себя полностью. Из-за неэффективной работы данного органа

исполнительной власти руководством страны были приняты соответствующие кадровые решения. Также усугубило положение дел и стихийное наводнение в нескольких регионах Дальневосточного федерального округа летом 2013 г. В настоящий момент перед новым руководителем Минвостокразвития стоят еще более серьезные задачи и вопросы в области развития Дальнего Востока и в формировании социально-политического потенциала Дальневосточного федерального округа.

Использованные источники:

1. Указ Президента РФ от 21.05.2012 г. № 636 : (ред. от 31.08.2013) «О структуре федеральных органов исполнительной власти» // СПС Консультант Плюс. Версия Проф.
2. Постановление Правительство Российской Федерации от 30 июня 2012 г. № 664 «О Министерстве Российской Федерации по развитию Дальнего Востока» // СПС Консультант Плюс. Версия Проф.
3. Дальневосточный федеральный округ. – URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Дальневосточный_федеральный_округ
4. Программы в области развития Дальнего Востока. – URL: <http://minvostokrazvitia.ru/activities/theprogram/index.php>

*Мингалева Н. В., к.э.н.
доцент кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО ТГУ
Россия, г. Тольятти*

ЦЕЛИ И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В любой момент времени предприятие может рассматриваться как совокупность капиталов, поступающих из различных источников: от инвесторов, кредиторов, а также доходов, полученных в результате деятельности организации. Эти средства направляются на различные цели: приобретение основных средств, создание товарных запасов, формирование дебиторской задолженности и другие.

Взятый на определенный момент общий капитал предприятия стабилен, затем через какое-то время он изменяется. Движение капитала на предприятии происходит постоянно. Конкуренция между предприятиями требует постоянного приспособления к изменяющимся условиям; технологические усовершенствования, обуславливающие значительные капиталовложения, инфляция, изменение процентных ставок, налоговое законодательство, - все это оказывает большое влияние на движение капитала предприятия. Поэтому необходимо эффективно управлять движением капитала в рамках предприятия.

Денежные средства - это наиболее ликвидная категория активов, которая обеспечивает предприятию наибольшую степень ликвидности, а следовательно, и свободы выбора действий [3].

С движения денежных средств начинается и им заканчивается производственно-коммерческий цикл. Деятельность предприятия, направленная на получение прибыли, требует, чтобы денежные средства переводились в различные активы, которые обращаются в дебиторскую задолженность в процессе реализации продукции. Результаты деятельности считаются достигнутыми, когда процесс инкассирования приносит поток денежных средств, на основе которого начинается новый цикл, обеспечивающий получение прибыли.

Аналитики в области финансовой отчетности сделали вывод, что сложность системы бухгалтерского учета скрывает потоки денежных средств и увеличивает их отличие от отчетного значения чистого дохода (прибыли). Они подчеркивают, что именно денежные средства должны использоваться для выплаты ссуд, дивидендов, расширения используемых производственных мощностей. Все сказанное подтверждает растущее значение такой категории, как «денежные потоки».

Российские ученые понимают под потоком денежных средств разность между всеми полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определенный период времени; они сопоставляют его с прибылью [1]. Прибыль выступает как показатель эффективности работы предприятия и источник его жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, для осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей. За счет прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками и другими организациями.

Различие между суммой полученной прибыли и величиной денежных средств заключается в следующем [5]:

- прибыль отражает учетные денежные и неденежные доходы в течение определенного периода, что не совпадает с реальным поступлением денежных средств;
- при расчете прибыли расходы на производство продукции признаются после ее реализации, а не в момент их оплаты;
- денежный поток отражает движение денежных средств, которые не учитываются при расчете прибыли: амортизацию, капитальные расходы, налоги, штрафы, долговые выплаты и чистую сумму долга, заемные и авансированные средства.

Таким образом, в процессе функционирования любого предприятия присутствует движение денежных средств (выплаты и поступления), т.е. денежные потоки.

Всегда существуют преимущества, связанные с созданием большого запаса денежных средств, - они позволяют сократить риск истощения наличности и дают возможность удовлетворить требование оплатить тариф ранее установленного законом срока. С другой стороны, издержки хранения

временно свободных, неиспользуемых денежных средств гораздо выше, чем затраты, связанные с краткосрочным вложением денег в ценные бумаги (в частности, их можно условно принять в размере неполученной прибыли при возможном краткосрочном инвестировании).

В процессе осуществления всех видов финансовых и хозяйственных операций организации генерируют движение денежных средств в форме их поступления или расходования. Это движение денежных средств функционирующего предприятия представляет собой непрерывный во времени процесс и определяется понятием «денежный поток»[6].

Денежный поток организации представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, создаваемых его хозяйственной деятельностью [2].

Денежный поток предприятия является важнейшим самостоятельным объектом финансового менеджмента и одновременно анализа. Это определяется той ролью, которую управление денежными потоками играет в развитии предприятия и формировании конечных результатов его финансовой деятельности.

Эффективное управление денежными средствами обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического и текущего развития. Темпы этого развития, финансовая устойчивость предприятия в значительной мере определяются тем, насколько различные виды потоков денежных средств синхронизированы между собой по объемам и во времени. Высокий уровень такой синхронизации обеспечивает существенное ускорение реализации целей развития предприятия.

Денежные средства являются наиболее дефицитным ресурсом в транзитивной экономике, и успех предприятия (корпорации) во многом определяется способностью его руководства мобилизовать и эффективно использовать денежные средства.

Управление денежными потоками включает следующие аспекты:

- учет движения денежных средств;
- анализ потоков денежной наличности;
- составление бюджета движения денежных средств;
- контроль за использованием бюджета движения денежных средств.

Оно охватывает ключевые направления деятельности предприятия, включая управление внеоборотными и оборотными активами, собственным и заемным капиталом. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В. и Радковская Н.П. приводят следующую схему движения денежных средств на предприятии (рис.1).

Управление денежными средствами включает их эффективный сбор (взыскание), платежи и краткосрочное инвестирование. Ответственность за систему управления денежными средствами, как правило, возлагается на финансовый отдел компании. Кассовый план, играющий важную роль в этом процессе, определяет, какое количество денежных средств может иметься в

наличии, когда они поступят в наше распоряжение, и на какой срок. Таким образом, он служит основой для составления прогнозов денежных средств и контроля за их движением. В дополнение к кассовому плану фирме необходимо систематически получать информацию о движении денежных средств и иметь определенную систему контроля [4].



Рисунок 1 – Схема движения денежных средств на предприятии

На крупных предприятиях такая информация, как правило, отслеживается с помощью компьютера. Отчеты об остатках на всех банковских счетах компании, о выплатах денежных сумм, о среднесуточных остатках, о положении фирмы на рынке ликвидных (рыночных) ценных бумаг, а также подробные отчеты об изменениях этого положения требуются практически ежедневно. Полезно также иметь информацию о поступлениях и расходах денег. Все эти сведения крайне важны для эффективного управления денежными средствами, т.е. для такого управления, которое своевременно обеспечит гарантированное наличие денежных средств и соответствующий доход от их краткосрочного инвестирования.

К основным принципам управления денежными средствами относятся следующие [7]:

- совокупный денежный поток должен стремиться к некоторой положительной величине («страховому запасу»), которая определяется уровнем риска, приемлемым с точки зрения данного предприятия;
- должна быть обеспечена реализация как можно большего объема продукции путем установления разумных цен на нее;
- необходимо максимально ускорить оборачиваемость всех видов запасов при обеспечении их бездефицитности как средства защиты от падения объемов продаж продукции;
- деньги с дебиторов должны собираться как можно быстрее (при этом, однако, следует избегать чрезмерного давления на них, так как это может вызвать падение объемов продаж);
- для ускорения этого процесса следует использовать разумные (экономически оправданные) скидки на продукцию и услуги;

- следует добиваться разумных сроков выплаты кредиторской задолженности без ущерба для дальнейшей деятельности компании, а также скидок у поставщиков сырья и комплектующих.

Управление денежными средствами осуществляется, как правило, совместно фирмой и обслуживающим ее банком, вместе с тем эффективность этого процесса все же в большей степени зависит от способностей финансового менеджера.

Методы управления денежными средствами предусматривают [9]:

- синхронизацию денежных потоков;
- использование денежных средств в пути;
- ускорение денежных поступлений;
- контроль расчетов.

Синхронизация денежных потоков подразумевает, что фирма, стараясь увеличить достоверность прогнозов, и добившись того, чтобы денежные поступления сочетались с денежными выплатами наилучшим образом, может сократить текущий остаток на счете банка до минимума. Зная об этом, компании, занимающиеся предоставлением коммунальных услуг, нефтяные компании, компании по производству кредитных карточек и другие договариваются с поставщиками о перечислении сумм, подлежащих выплате, а с покупателями о получении задолженности в соответствии с постоянными в течение месяца «платежными циклами». Это способствует синхронизации денежных потоков и в свою очередь помогает сократить остаток средств на счете, уменьшить банковские кредиты, снизить расходы на выплату процентов и увеличить прибыль.

К следующему методу относится использование денежных средств в пути. Денежные средства в пути (float) есть разница между остатком денежных средств, отраженным в текущем счете фирмы и проходящим по банковским документам. Таким образом, на банковском счете в течение какого-то времени будет находиться дополнительная сумма денег, которая может быть использована. Если работа с дебиторами в данной фирме налажена лучше, чем у ее кредиторов (это характерно для крупных и более прибыльных фирм), то учетные документы фирмы будут показывать отрицательное сальдо; тогда как документы банка, который контролирует ее операции, - положительное.

Ускорение денежных поступлений, решает такую проблему как поиск способов увеличения их поступления на предприятие. Ускорение денежных поступлений может осуществляться двумя методами: 1) при помощи системы локбоксов, 2) при помощи системы расчетов в порядке плановых платежей с последующим акцептом.

Не менее важным методом является такой метод, как контроль выплат. Существует три способа контроля выплат: 1) централизация расчетов с кредиторами, 2) счета с нулевым сальдо, 3) контролируемые счета

расходов. Ничто так не способствует контролю за денежными выплатами, как централизация расчетов с кредиторами [8].

Это позволяет финансовому менеджеру правильно оценить поступающие потоки денежных средств по фирме в целом и составить график необходимых выплат. Кроме того, появляется возможность более эффективного контроля расчетов с кредиторами и движения средств в пути. Конечно, централизованной системе присущи также и недостатки – филиалы и местные отделения фирмы могут оказаться не в состоянии произвести своевременные расчеты за оказанные услуги, что чревато потерей благожелательного отношения клиентов и увеличением операционных затрат.

Основой управления является наличие оперативной и достоверной учетной информации, формируемой на базе бухгалтерского и управленческого учета. Состав такой информации весьма разнообразен: движение средств на счетах и в кассе предприятия, дебиторская и кредиторская задолженность предприятия, бюджеты налоговых платежей, графики выдачи и погашения кредитов, уплаты процентов, бюджеты предстоящих закупок, требующих предварительной оплаты, и многое другое.

Но главная роль в управлении денежными средствами отводится обеспечению их сбалансированности по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Чтобы успешно решить эту задачу, нужно внедрить на предприятии системы планирования, учета, анализа и контроля. Ведь планирование хозяйственной деятельности предприятия в целом и движения денежных средств в частности существенно повышает эффективность управления денежными потоками, что приводит к:

- сокращению текущих потребностей предприятия в них на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора рациональной структуры денежных потоков;
- эффективному использованию временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) путем осуществления финансовых инвестиций предприятия.
- обеспечению необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде путем синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного интервала [10].

Финансовый цикл, или цикл обращения денежной наличности, представляет собой время, в течении которого денежные средства отвлечены из оборота. Основные этапы обращения денежных средств в ходе производственной деятельности представлены на рис. 2.

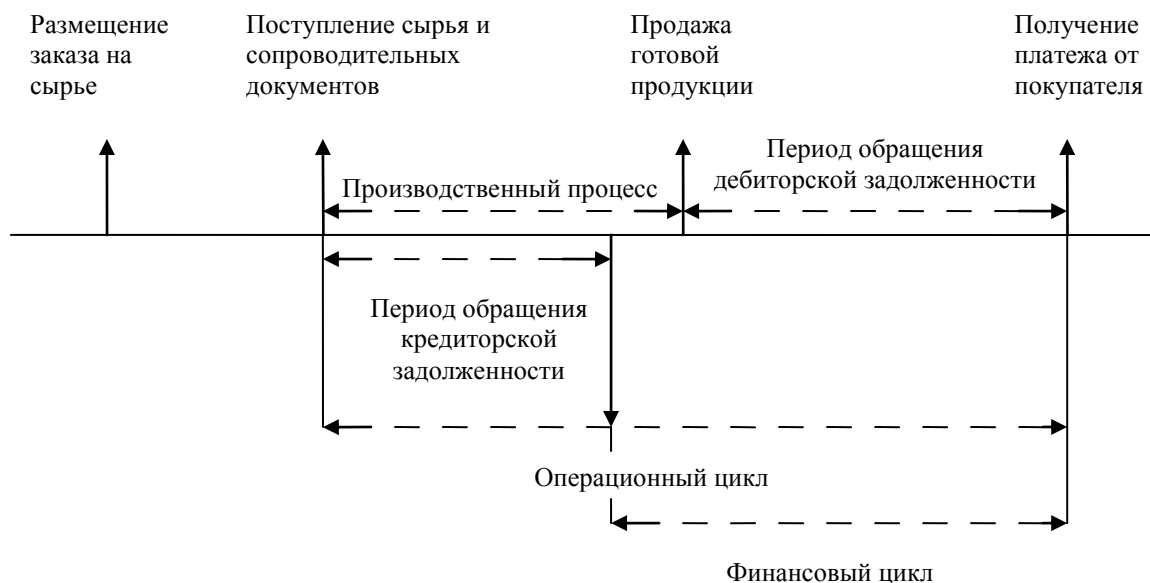


Рисунок 2 - Этапы обращения денежных средств

Логика представленной схемы заключается в следующем. Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в форме запасов и дебиторской задолженности. Поскольку предприятие оплачивает счета поставщиков с временным лагом, время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота, т. е. финансовый цикл, меньше на среднее время обращения кредиторской задолженности. Сокращение операционного и финансового циклов в динамике рассматривается как положительная тенденция. Если сокращение операционного цикла может быть сделано за счет ускорения производственного процесса и оборачиваемости дебиторской задолженности, то финансовый цикл может быть сокращен как за счет данных факторов, так и за счет некоторого некритического замедления оборачиваемости кредиторской задолженности.

Цель управления денежными средствами состоит в том, чтобы инвестировать избыток денежных доходов для получения прибыли, но одновременно иметь их необходимую величину для выполнения обязательств по платежам и одновременного страхования на случай непредвиденных ситуаций. Чем более предсказуемы денежные потоки фирмы, тем меньше потребность в страховании. Управление денежными средствами начинается с момента выписки покупателем (дебитором) чека на оплату продукции и заканчивается выплатами кредиторам, персоналу, бюджетам и др. лицам. При этом управление денежными средствами тесно связано с управлением кредиторской задолженностью, т.к. менеджеры фирмы регулируют сроки ее оплаты[11].

Использованные источники:

1. Абрамян, А.К., Коваленко, О.Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки»/А.К. Абрамян, О.Г. Коваленко//Молодой ученый. 2012. - № 1. -С. 84-86.
2. Анисимова, Ю.А., Аюпов, А.А. Модели хеджирования финансовых рисков на рынках электроэнергии/Аюпов А.А., Анисимова Ю.А.//Вектор науки Тольяттинского государственного университета -2012 -№ 3 (21) -С. - 0,7 (0,4) печ.л.
3. Бланк, И.А. Управление денежными потоками/И.А. Бланк. -Киев: Эльга; Ника-Центр, 2007. -752 с.
4. Измestьева О.А. Сущность и понятие финансово-информационной среды коммерческой организации//Вестник «Вектор науки ТГУ». -2011. -№4 (18). -С. 206 -210.
5. Коваленко О.Г. Дефиниция понятия антикризисного финансового управления //Вестник ТИСБИ «Научно-информационный журнал». -2009. - №1 (январь-март) -С. 42-47
6. Коваленко, О.Г. Дефиниция понятия «денежные потоки»//Молодой ученый: ежемесячный научный журнал. -Чита, 2009. -N 2. -С. 56-59.
7. Коваленко О.Г. Совершенствование финансово-экономической деятельности организации на основе управления денежными потоками//Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. -М.: РИОР, 2011.
8. Курилов, К.Ю., Курилова, А.А. Формирование системы ключевых показателей финансового механизма управления [Текст]/К.Ю. Курилов, А.А. Курилова. -Тольятти: Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2010. -№ 20. -С. 98-103.
9. Курилов К.Ю. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов [Текст]/К.Ю. Курилов, А.А. Курилова//Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2012. -№11. - С. 24-31.
10. Макшанова Т.В. Сравнительная характеристика программ выпуска американских и глобальных депозитарных расписок// Экономика и современный менеджмент: теория и практика. -2013.- № 30.- С. 157-165.
11. Медведева О.Е., Аюпов А.А. Модель применения инновационных финансовых продуктов в расчетах с поставщиками// Вестник СамГУПС.- 2009. -№ 3. -С. 37а-41.

*Мингалиев Н. В., к.э.н.
доцент кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО ТГУ
Россия, г. Тольятти*

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрим, как характеризуется в экономической литературе финансовое состояние. М.И. Баканов и А.Д. Шеремет отмечают, что «финансовое состояние характеризует размещение и использование средств предприятия. Оно обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников... а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств». По мнению этих авторов, финансовое состояние проявляется «в платежеспособности предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет».

Одновременно с этим подчеркивается, что финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, выступает гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров. Устойчивое финансовое положение предприятия зависит от умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты его деятельности.

Исходя из содержания определения финансового состояния, данного М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом, можно сделать следующий основополагающий вывод, о том, что финансовое состояние предприятия выражается в:

- рациональности структуры активов и пассивов, т.е. средств предприятия и их источников;
- эффективности использования имущества и рентабельности продукции;
- степени его финансовой устойчивости;
- уровне ликвидности и платежеспособности предприятия.

При этом следует обратить внимание на то, что, по мнению А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева, финансовая устойчивость выступает одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия. Особенно яркое отражение эта мысль нашла в предложенной ими классификации финансового состояния предприятия по степени его финансовой устойчивости. Они выделили четыре типа финансового состояния, в которых

может находиться предприятие: абсолютная устойчивость финансового состояния, нормальная устойчивость финансового состояния, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние. Следует обратить внимание на то, что для оценки финансовой устойчивости предприятия ими рекомендована определенная, только ей присущая система показателей, в которую не входят показатели платежеспособности, ликвидности, рациональности размещения и использования имущества.

Позицию, почти полностью совпадающую с вышеназванными авторами, занимает О.В. Ефимова, хотя она и не дает определения сущности финансового состояния и финансовой устойчивости, это видно из содержания ее работы.

Несколько иную позицию по раскрытию сущности финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости и взаимосвязи между ними занимает Г.В. Савицкая. С одной стороны, давая характеристику понятиям финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия, она справедливо пишет, что финансовое состояние предприятия - экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Далее, ею отмечается, что в процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие изменяется финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность. Затем Г.В. Савицкая отмечает, что финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Наряду с этим, подчеркивает, что финансовое состояние предприятия, его устойчивость, стабильность зависят от результатов его производственной и коммерческой деятельности. Изложенный подход, по существу, совпадает с характеристикой финансового состояния, его устойчивости и взаимосвязи между ними, которую дают вышеуказанные авторы.

С другой стороны, Г.В. Савицкая допускает нечеткость в разграничении таких понятий, как «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость». Данный вывод подтверждается нижеследующим определением финансовой устойчивости предприятия, которое дает Г.В. Савицкая: «Финансовая устойчивость предприятия - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска». И далее: «Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является счастливой случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной

деятельности предприятия». При таком подходе в понятие «финансовая устойчивость» вкладывается даже более широкое содержание, чем в понятие «финансовое состояние предприятия».

Следует подчеркнуть, что ряд ученых экономистов, например, М.Н. Крейнина, В.В. Ковалев разделяют подход А.Д. Шеремета, М.И. Баканова и Н.М. Негашена к раскрытию сущности финансового состояния предприятия, его устойчивости и взаимосвязи между ними. Например, М.Н. Крейнина дает определение финансового состояния, близкое позиции М.И. Баканова и А.Д. Шеремета, отмечая, что финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия, определяющей конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, с его помощью оценивается, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям М.Н. Крейнина подчеркивает, что устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Одновременно с этим допускает путаницу между сущностью финансового состояния и методами его анализа, определяя финансовое состояние как «систему показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов».

Более последовательную позицию по этому вопросу занимает В.В. Ковалев. По его мнению, финансовое состояние характеризуется имущественным и финансовым положением предприятия, результатами его хозяйственной деятельности, а также возможностями дальнейшего развития. Вместе с тем он рассматривает оценку финансовой устойчивости предприятия как составную часть оценки финансового состояния предприятия.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что вышеуказанные авторы стоят на позиции, что - финансовое состояние является более широким понятием, чем финансовая устойчивость, а финансовая устойчивость выступает одной из составных частей характеристики финансового состояния предприятия. М.С. Абрютин и А.В. Грачев сводят сущность финансовой устойчивости к платежеспособности предприятия и не исследуют взаимосвязь между финансовым состоянием и финансовой устойчивостью. По их мнению, «финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров».

В.В. Бочаров сужает круг вопросов и рассматривает в своей работе анализ финансового состояния и анализ финансовой устойчивости как два независимых и самостоятельных направления исследования финансовой деятельности предприятия. Анализ финансового состояния он сводит к экспресс-анализу на основе чтения, изучения структуры и динамики статей

бухгалтерской отчетности и анализа стоимости имущества и средств, вложенных в него. Оценка финансовой устойчивости включает анализ платежеспособности, ликвидности и обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

Так, А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, Р.С. Сайфулин и В.В. Ковалев проводят классификацию финансовой устойчивости по четырем типам в зависимости от соотношения общей величины запасов и затрат и источников их формирования. При этом А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев и Р.С. Сайфулин выделяют следующие четыре типа финансовой устойчивости:

1) абсолютная устойчивость финансового состояния, которая характеризуется превышением источников формирования собственных оборотных средств над величиной запасов и затрат и встречается в экономической практике крайне редко;

2) нормальная устойчивость финансового состояния, при которой величина запасов и затрат равна источникам их формирования, и платежеспособность предприятия гарантирована;

3) неустойчивое финансовое состояние, при котором возможно нарушение платежеспособности предприятия и обеспеченности запасов и затрат за счет собственных оборотных средств, но равновесие может быть восстановлено за счет привлечения краткосрочных кредитов и заемных средств. Финансовая неустойчивость считается нормальной, если величина источников, привлекаемых для пополнения запасов и затрат в форме краткосрочных кредитов и заемных средств, не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции;

4) кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства и величина запасов и затрат не покрывается всей суммой источников их обеспечения. Более того, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

Четыре типа текущей финансовой устойчивости выделяет В.В.Ковалев:

1) абсолютная финансовая устойчивость, характеризующаяся неравенством, согласно которому имеется превышение собственных оборотных средств над запасами и затратами;

2) нормальная финансовая устойчивость, при которой для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные источники средств;

3) неустойчивое финансовое положение, при котором собственных оборотных средств недостаточно для покрытия величины запасов и затрат. Соответственно, предприятие вынуждено привлекать недостаточно обоснованные дополнительные источники покрытия;

4) критическое финансовое положение, при котором ситуация аналогична неустойчивому финансовому положению, но оно отягощается

наличием у предприятия кредитов и займов, не погашенных в срок, а также просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Исходя из вышеизложенных соображений, сущность финансовой устойчивости и финансового состояния можно определить следующим образом.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется его финансовой независимостью, а также степенью обеспеченности собственным капиталом и кредитами банка его внеоборотных активов, производственных запасов и затрат, денежных средств и дебиторской задолженности в пределах норматива.

Финансовое состояние - экономическая категория, отражающая структуру собственного и заемного капитала и структуру его размещения между различными видами имущества, а также эффективность их использования, платежеспособность, финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность предприятия и его способность к саморазвитию. Изменение финансового состояния за ряд лет позволяет оценить профессиональные и деловые качества его руководителей и специалистов [1].

Оценка финансового состояния позволяет инвесторам, заимодавцам и партнерам по бизнесу определить финансовые возможности предприятия на перспективу, возможности его дальнейшего развития [3].

При этом структура стоимости имущества показывает, с какой степенью рациональности распределены средства (источники имущества) между внеоборотными и оборотными активами, в том числе по их основным статьям, таким, как основные средства, капитальные вложения (вложения во внеоборотные активы), нематериальные активы, производственные запасы и затраты, дебиторская задолженность, денежные средства и др. Структура средств и источников формирования имущества (собственного и заемного капитала) показывает соотношение между собственными и заемными средствами, возможность капитализации прибыли, степень финансовой независимости предприятия [2].

Платежеспособность предприятия означает его возможность рассчитываться по взятым обязательствам перед всеми участниками его бизнеса, не нарушая бесперебойного процесса хозяйственной деятельности.

Эффективность использования имущества отражает рациональность использования основных средств, нематериальных активов, производственных запасов и затрат, а также обоснованность отвлечения средств на капитальные вложения и дебиторскую задолженность. Вместе с тем эффективность использования имущества показывает, какую норму прибыли на вложенный капитал получит предприятие и соответственно сколь высока будет его инвестиционная привлекательность. Рентабельность продукции учитывает, сколь выгодно предприятие использует свой производственный потенциал [4].

С учетом изложенного можно сделать вывод, что анализ инвестиционной привлекательности предприятия представляет собой процесс исследования экономической информации с целью:

- объективной оценки достигнутого уровня инвестиционной привлекательности и устойчивости финансового состояния предприятия, оценки изменения этих уровней в сравнении с предыдущим периодом, с бизнес-планом и нормативными значениями под воздействием различных факторов;
- принятия инвесторами обоснованных управленческих решений по финансированию инвестиционных проектов исходя из критерия инвестиционной привлекательности предприятия;
- улучшения финансового состояния предприятия, повышения его финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности [5].

Исходя из вышеизложенной сущности и содержания, а также цели анализа финансового состояния предприятия, можно сделать вывод о том, что его основной задачей является оценка:

- 1) имущественного состояния, структуры его распределения и эффективности использования;
- 2) достаточности собственного и заемного капитала для текущей хозяйственной деятельности, рациональности его использования, а также выбор стратегии для дальнейшего развития предприятия;
- 3) достигнутого уровня в устойчивости финансового состояния предприятия, его финансовой независимости, обеспеченности собственными оборотными средствами, достаточности основных средств, производственных запасов и незавершенного производства для обеспечения конкурентоспособности и рентабельности выпускаемой продукции;
- 4) платежеспособности предприятия и ликвидности имущества [7].

К основным задачам относится и анализ влияния основных технико-экономических факторов на изменение инвестиционной привлекательности и финансового состояния, который включает анализ изменения:

- в структуре стоимости имущества предприятия и средств, вложенных в него;
- платежеспособности предприятия;
- финансовой устойчивости предприятия;
- эффективности использования имущества и рентабельности выпускаемой продукции;
- качества и конкурентоспособности продукции;
- технико-экономического уровня производства; а также оценку возможностей дальнейшего саморазвития [6].

К основным задачам относится также выявление масштабов влияния факторов риска и неопределенности (включая инфляцию, налоговую политику государства) на финансовое состояние предприятия и его инвестиционную привлекательность.

5) выявление внутрипроизводственных резервов и разработку управленческих решений, направленных на повышение устойчивости финансового состояния предприятия;

6) повышение экономической обоснованности бизнес-плана в части, направленной на улучшение инвестиционной привлекательности и финансового состояния предприятия, определение перспектив дальнейшего улучшения финансового состояния, включая построение прогнозных балансов, расчет потребности в инвестициях и приросте оборотных средств и основных фондов [9].

Таким образом, экономический анализ может использоваться не только как инструмент оценки достигнутого уровня устойчивости в финансовом состоянии предприятия, а также для оценки изменений этого уровня под воздействием технико-экономических факторов. Одновременно с этим экономический анализ является важнейшим средством выявления внутрихозяйственных резервов улучшения финансового состояния предприятия [8].

Экономический анализ выступает инструментом для разработки управленческих решений, направленных на улучшение финансового состояния предприятия, способом построения прогнозного баланса, а также используется для оценки профессионального мастерства и деловых качеств руководителей предприятия, финансовых служб и специалистов.

Содержание экономического анализа постоянно изменяется и совершенствуется под воздействием рыночной экономики, либерализации внешнеэкономических связей, усиления влияния факторов риска и неопределенности на результаты хозяйственной деятельности. Как отмечает О.В. Ефимова, меняется целевая направленность экономического анализа: «контрольная функция отступает на второй план, и основной упор делается на переход к обоснованию управленческих и инвестиционных решений, направлений возможного вложения капитала и оценке их целесообразности. Расширяется инструментарий современного финансового анализа за счет новых способов и приемов, позволяющих учитывать такие факторы, как временная ценность денежных средств, неопределенность и риск, влияние инфляции... Для решения проблем текущей и долгосрочной платежеспособности потребовалось развитие такого направления, как краткосрочный и долгосрочный анализ движения денежных средств» [10].

Анализ финансового состояния предприятия, по нашему мнению, целесообразно проводить в следующей последовательности. На начальном этапе предварительно изучается финансовое состояние предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. При этом дается оценка сложившегося финансового положения, выявляются основные тенденции его изменения за предшествующий период. Затем принимается решение о целесообразности проведения углубленного анализа по выявлению влияния основных факторов на изменение инвестиционной привлекательности и финансового

состояния предприятия и выявлению резервов усиления его финансовой устойчивости.

Углубленный анализ финансового состояния предприятия проводится в следующей последовательности [11].

На его первом этапе осуществляется анализ структуры стоимости имущества и средств, вложенных в него. Прежде всего обращается внимание на рациональность и обоснованность распределения имущества между основными средствами, производственными запасами и затратами, дебиторской задолженностью и прочими видами имущества. Одновременно с этим дается оценка роли собственного капитала в формировании имущества предприятия и его взаимосвязь с чистыми активами. В дальнейшем проводится анализ влияния основных технико-экономических факторов на изменение структуры общей величины стоимости имущества в отчетном периоде в сравнении с бизнес-планом и предшествующим периодом. При этом выявляются внутрихозяйственные резервы повышения устойчивости финансового состояния.

На втором этапе анализируются состав, структура и стоимость имущества с позиций его ликвидности. Одновременно оценивается влияние структуры капитала во взаимосвязи со структурой имущества на платежеспособность предприятия. После этого выявляется влияние основных факторов на изменение ликвидности имущества предприятия и его платежеспособность. Затем выявляются внутренние резервы повышения платежеспособности и дается оценка уровня финансовой несостоятельности (банкротства предприятия).

На третьем этапе определяется степень финансовой устойчивости предприятия по таким критериям, как его обеспеченность собственными оборотными средствами, финансовая независимость, рациональность использования чистой прибыли и амортизации. Исчисляется уровень обеспеченности собственным капиталом основных, оборотных средств и нематериальных активов. Затем выявляются влияние основных факторов на изменение финансовой устойчивости и внутрипроизводственные резервы ее повышения.

На четвертом этапе оценивается эффективность использования имущества предприятия, рентабельность и конкурентоспособность выпускаемой продукции. Далее определяется влияние основных факторов на изменение эффективности использования имущества и рентабельности продукции в отчетном периоде в сравнении с бизнес-планом и предшествующим периодом. Здесь же выявляются возможные резервы повышения рентабельности продукции и эффективности использования имущества.

На заключительном этапе анализа обосновывается целесообразность разработки и реализации управленческих решений, направленных на улучшение финансового состояния предприятия.

Использованные источники:

1. Абрамян, А.К., Коваленко, О.Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки»/А.К. Абрамян, О.Г. Коваленко//Молодой ученый. 2012. - № 1. -С. 84-86.
2. Анисимова, Ю.А., Аюпов, А.А. Модели хеджирования финансовых рисков на рынках электроэнергии/Аюпов А.А., Анисимова Ю.А.//Вектор науки Тольяттинского государственного университета -2012 -№ 3 (21) -С. - 0,7 (0,4) печ.л.
3. Бланк, И.А. Управление денежными потоками/И.А. Бланк. -Киев: Эльга; Ника-Центр, 2007. -752 с.
4. Измestьева О.А. Сущность и понятие финансово-информационной среды коммерческой организации//Вестник «Вектор науки ТГУ». -2011. -№4 (18). - С. 206 -210.
5. Коваленко О.Г. Дефиниция понятия антикризисного финансового управления //Вестник ТИСБИ «Научно-информационный журнал». -2009. - №1 (январь-март) -С. 42-47
6. Коваленко, О.Г. Дефиниция понятия «денежные потоки»//Молодой ученый: ежемесячный научный журнал. -Чита, 2009. -N 2. -С. 56-59.
7. Коваленко О.Г. Совершенствование финансово-экономической деятельности организации на основе управления денежными потоками//Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. -М.: РИОР, 2011.
8. Курилов, К.Ю., Курилова, А.А. Формирование системы ключевых показателей финансового механизма управления [Текст]/К.Ю. Курилов, А.А. Курилова. -Тольятти: Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2010. -№ 20. -С. 98-103.
9. Курилов К.Ю. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов [Текст]/К.Ю. Курилов, А.А. Курилова//Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2012. -№11. - С. 24-31.
10. Макшанова Т.В. Сравнительная характеристика программ выпуска американских и глобальных депозитарных расписок// Экономика и современный менеджмент: теория и практика. -2013.- № 30.- С. 157-165.
11. Медведева О.Е., Аюпов А.А. Модель применения инновационных финансовых продуктов в расчетах с поставщиками// Вестник СамГУПС.- 2009. -№ 3. -С. 37а-41.

*Мингалиев Н.В., кандидат экономических наук
доцент кафедры «Финансы и кредит»
Штаева А.В.
студент института финансов, экономики и управления
ТГУ,
Россия, Тольятти*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: СОСТОЯНИЕ, УСЛОВИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ В РФ

План перехода российских компаний на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) неоднозначно оценивается финансовыми руководителями и экспертами. Первый опыт российских предприятий, уже работающих по МСФО, и практика европейского подхода к внедрению МСФО позволяют достаточно объективно оценить существующие проблемы и перспективы данного процесса.

О перспективах применения МСФО в российских организациях начали говорить еще в начале 90-х годов XX в. в связи с либерализацией внешней торговли и становлении крупных акционерных обществ в ходе приватизации.

С конца 90-х годов была проведена определенная работа [4, с.23]: принята Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, принят Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности», МСФО признаны для применения на территории РФ, утверждены новые формы бухгалтерской отчетности, принят план по развитию бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе МСФО.

В профессиональном сообществе сложилось понимание возможности как положительных, так и отрицательных последствий для компаний при переходе на МСФО [5]. К положительным относятся:

- для финансовых аналитиков и инвесторов – это понятность, сравнимость, прозрачность, надёжность, меньшие издержки по анализу отчётности;
- для компаний – уменьшение издержек по привлечению капитала, единообразие системы учёта, финансовой информации, последовательность внутреннего и внешнего учёта;
- для аудиторов – единообразие бухучёта, возможность участия в разработке и принятии стандартов, тренинги в глобальном масштабе;
- для национальных разработчиков стандартов – овладение международным опытом, повышение доверия к национальным стандартам вследствие конвергенции их с МСФО.

С негативной оценкой выступает кадровая проблема. Усложнение существующих правил бухгалтерского учета требует от финансистов и бухгалтеров дополнительной профессиональной подготовки и новых знаний. Подготовка специалиста по МСФО, возглавляющего несколько бухгалтеров,

вряд ли сможет обеспечить перевод предприятия на учет по МСФО. Привлечение же специалистов, имеющих квалификацию в области МСФО и опыт работы по составлению отчетности, стоит дорого, и не каждая организация в состоянии их нанять. В идеале это должно мотивировать предприятия самостоятельно обучать специалистов.

Исследователи данной проблемы [3, 2 с.11] полагают:

1) необходимо принять ряд мер на государственном уровне:

- разработка доступных широкому кругу специалистов программ обучения и повышения квалификации по МСФО, признаваемых на международном уровне;

- увеличение количества и обеспечение доступности к достоверному объему информации по МСФО, включающую в себя обобщение и анализ положительной практики применения МСФО российскими компаниями, адаптации зарубежного опыта применения МСФО как на уровне государства в целом, так и положительного опыта иностранных компаний, а также разъяснения и комментарии к стандартам и практике их применения Минфина, других компетентных органов и профессионального сообщества;

2) сейчас высшие учебные заведения России не готовы к тому, чтобы переучить всех бухгалтеров и аудиторов. Создать полноценную систему образования без поддержки на государственном уровне очень сложно, в частности учитывая тот факт, что не хватает квалифицированного преподавательского состава;

3) отсутствует оперативность представления информации вследствие отсутствия специализированных русифицированных компьютерных программ;

4) одним из главных препятствий на пути реформирования остается ориентация бухучёта на требования налоговых органов. Зачастую руководители предприятий опасаются, что в результате внедрения МСФО и перехода на прозрачную финансовую отчётность не останется резерва для ухода от налогообложения. В связи с этой особенностью проблемы перехода на МСФО отмечается необходимость разделения бухгалтерского учёта на финансовый, управленческий и налоговый, как это принято в международной практике.

Таким образом, проблемы связанные с реформированием российского учета, требуют для своего разрешения активизацию деятельности со стороны государственных органов и профессионального сообщества бухгалтеров в таких мероприятиях как:

- анализ положительной практики применения МСФО российскими компаниями, адаптация зарубежного опыта, разъяснения и комментарии к практике применения стандартов компетентными органами;

- разработка программ обучения и переподготовки кадров, организация и проведение аттестации специалистов в области МСФО,

создание центров подготовки и повышения квалификации специалистов, занятых составлением и аудитом отчетности по МСФО;

- разделение налогового и бухгалтерского учета для целей составления финансовой отчетности;
- привлечение профессионального сообщества к разработке федеральных стандартов бухгалтерского учета и аудиторской деятельности;
- расширение международного сотрудничества с Советом по МСФО с целью получения консультационной помощи в составлении стандартов.

С учетом того факта, что в 21 веке информация становится ценнейшим ресурсом, определяется важность финансовой информации как инструмента принятия хозяйственных решений, от которых зависит эффективность привлечения инвестиций и в конечном итоге финансовое состояние предприятий. С переходом на МСФО российские предприятия смогут рассматриваться на внешних рынках равноправными партнёрами. Для российской экономики это позволит в полной мере использовать возможности, предлагаемые международными рынками капитала.

Использованные источники:

1. План развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2012-2015 годы на основе Международных стандартов финансовой отчетности. www.minfin.ru
2. Евсеева И.В. Вопросы реформирования отечественного бухгалтерского учета в соответствии с МСФО / И. В. Евсеева // Современный бухучет – 2007. – №12. – с. 3-11
3. Копаева М. Проблемы трансформации учета и перспективы внедрения МСФО в России www.i-ias.ru
4. Малиновская М. В. Новые формы бухгалтерской отчетности и их роль в сближении с требованиями МСФО / М.В. Малиновская // Международный бухгалтерский учет – 2011. – №32. – с. 23-28
5. Суворова С.П. Система учета и ее развитие в условиях адаптации к МСФО www.rusnauka.com

*Миннегалиева Э.
студент, 1 курс
ИНЭФБ
БашГУ
Россия, г.Уфа*

СУЩНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Что представляет собой национальная экономика? Национальная экономика-это экономика всей страны. Национальная экономика – это экономика нашей страны, Российской Федерации.

Это некий единый комплекс взаимосвязанных отраслей, а именно видов экономической деятельности, которые сформированные в результате

общественного разделения труда, также научно-технического прогресса и международного сотрудничества.

Понятие национальной экономики очень тесно связано с экономической системой, потому что конкретизирует экономическую систему и отражает такие черты, которые обусловлены географическим положением страны, участием в международном разделении труда и тому подобное.

Центральное место в изучении макроэкономики принадлежит понятию "национальная экономика". В наиболее общем виде ее определение дал американский ученый русского происхождения лауреат Нобелевской премии Василий Леонтьев: "Национальная экономика — саморегулирующаяся система, состоящая из большого числа различных взаимосвязанных видов деятельности" [1, с. 98].

Однако это определение представляется не очень точным, так как его можно отнести и к другим видам человеческой деятельности.

Так один из виднейших представителей классической школы, Давид Рикардо, определял национальную экономику как географическое пространство, которое характеризуется определенными естественными факторами производства — почвами с разным плодородием, обуславливающими характер экономической деятельности.

Другой экономист-классик — Джон Стюарт Милль — понимал под страной регион, внутри которого факторы производства мобильны и их мобильность ограничивается государственными границами.

Понятие национальной экономики активно использовалось немецкими экономистами XIX века. Один из них, Фридрих Лист в своей работе под названием «Национальная система политической экономии» национальную экономику подразумевал как целостное развивающееся экономическое образование, которое существует по собственным законам, зависящим от истории, традиций и законодательства. Вильгельм Рошер рассматривал национальные особенности стран, которые проявляются в способностях степени развития, а также сложившихся институтах отдельных народов. По мнению Густава Шмоллера, хозяйственный облик страны формирует социально — исторические, национально — психологические, этнические и даже антропологические факторы. Он обращал внимание на экономическо — психологические особенности народа, придающую неповторимость национальной экономике, также высказал мысль о том, что не может быть универсальных правил и решений, которые пригодны для всех стран и времен.

Концепция национальной экономики развивалась еще и в XX веке. Франсуа Перу характеризовал нацию как совокупность индивидуумов и групп, подчиняющихся государству, которое обладает монопольным правом на использование принуждения [4].

Само понятие «национальная экономика» — это отнюдь не художественный образ, а итог многовекового развития народно-хозяйственного комплекса страны. Такой комплекс отличается единством и целостностью воспроизводства. Причем воспроизводства в самом широком его понимании, включая географическое положение страны, ее природные богатства и национальный состав населения, состояние демографической ситуации, федеральное устройство государства. [2, с.421].

Сущность национальной экономики состоит в том, что она представляет собой сложившуюся систему национального и общественного воспроизводства государства, в которой между собой взаимосвязаны отрасли, виды и формы общественного труда, сложившиеся в результате длительного исторического эволюционного развития конкретной страны [3, с.45].

Все части экономики страны находятся в тесной взаимосвязи и во взаимозависимости.

В центре экономики стоит сам человек, без которого вообще не существует экономической жизни. Играя тройную роль, человек выступает одновременно как производитель либо продуктов, либо услуг, так и потребителем всего созданного, человек - организатор производства и потребления.

На втором месте находится природа, как таковая среда обитания человека, она же источник природных ресурсов.

Третьей составной частью являются продукты человеческой деятельности, которые используются для производства новых продуктов. Это непосредственно средства производства.

Важной функциональной частью экономики страны становится информация, она используется как в производстве, так и в потреблении.

Разделение труда — это такая система общественного труда, которая складывается в результате качественной дифференциации труда, что в итоге приводит к обособлению ее отдельных видов и носит территориальный и отраслевой характер.

Основными целями национальной экономики являются:

1) Высокие темпы роста валового внутреннего продукта (то есть экономический рост).

2) Стабильный уровень безработицы (безработица тесно связана с ВВП, так как рабочая сила — неотъемлемая часть). Чем меньше уровень безработицы, тем больше объем ВВП.

3) Стабильный уровень цен. Чем больше инфляция, тем больше прирост ВВП. Чем больше прирост ВВП, тем больше инфляция.

4) Поддержание равновесного внешнеторгового баланса. Платежный баланс зависит от импорта и экспорта.

Достижение цели национальной экономики осуществляется:

- фискальной политикой, то есть регулирование дефицита бюджета и поступление налогов;

-кредитно-денежной политикой, то есть регулирование предложение денег;

- политикой регулирования доходов;

-особой внешнеэкономической политикой.

Структура национальной экономики представляет собой совокупность исторически сложившихся устойчивых и способных к воспроизводству функциональных взаимосвязей между единицами национальной экономики.

Во-первых, это домашнее хозяйство, которое производит очень значительную часть национального богатства. Во-вторых, это социальная структура (деление по группам населения, организаций, видам труда). В-третьих, это отраслевая структура (по отраслям экономики). В-четвертых, это территориальная структура, которая заключается в разделении национальной экономики на различные экономические районы. В-пятых, это инфраструктура, которая определяет род и характер взаимодействия сфер экономики. И наконец, в-шестых, это структура внешней торговли, то есть анализ соотношений разных товарных групп, их импорт и экспорт.

Сегодня национальная экономика - это экономика с остаточными явлениями плановой экономики и с элементами рыночной экономики, иногда носит криминальный характер из-за теневого сектора.

Использованные источники:

1.Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. М.: Инфра-М.-2001.-264с.

2.П.В. Савченко. Национальная экономика.М.:Экономистъ. -2005.-814с.

3. Антон Кошелев. Национальная экономика.М.:Экспо.-2008.-160с..

4. Бузмакова М.В. Социальная инфраструктура – важнейшее звено национальной экономики России. [Электронный ресурс] / В. Павленко – Режим доступа: свободный. – [Адрес]: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3451>

*Мирзоян Л.А.
группа ДЭС-501
Коокуева В.В. - научный руководитель
кандидат экономических наук
доцент кафедры Финансов, кредита и банковского дела
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ),
Россия, г.Москва*

СУЩНОСТЬ И ПРИЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых решений. На степень и величину риска можно реально воздействовать через финансовый механизм, что осуществляется с помощью приемов стратегии и финансового менеджмента. Этот своеобразный механизм управления риском и есть риск-менеджмент. В основе риск-менеджмента лежит организация работы по определению и снижению риска.

Риском, можно управлять, используя разнообразные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и вовремя принимать меры к снижению степени риска.

Методы управления рисками весьма разнообразны. Средствами разрешения рисков являются избегание их, удержание, передача, снижение степени.

Избегание риска означает простое уклонение от мероприятия, связанного с риском. Однако избегание риска для инвестора зачастую означает отказ от прибыли.

Удержание риска - это оставление риска за инвестором, т.е. на его ответственности. Так, инвестор, вкладывая венчурный капитал, заранее уверен, что он может за счет собственных средств покрыть возможную потерю венчурного капитала.[4]

Передача риска означает, что инвестор передает ответственность за риск кому-то другому, например страховой компании.

Для снижения степени риска применяются различные приемы. Наиболее распространенными являются:

- диверсификация;
- приобретение дополнительной информации о выборе и результатах;
- лимитирование;
- самострахование;
- страхование;

Диверсификация представляет собой процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска и потерь доходов.

Диверсификация позволяет избежать часть риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности.[6]

Лимитирование - это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Лимитирование является важным приемом снижения степени риска и применяется банками при выдаче ссуд и прочих операциях.

Самострахование означает, что предприниматель предпочитает подстраховаться сам, чем покупать страховку в страховой компании.

Сущность страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части доходов, чтобы избежать риска, т.е. он готов заплатить за снижение степени риска до нуля.

При выборе конкретного средства разрешения риска предприятие должно исходить из следующих принципов:

нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;

нельзя рисковать многим ради малого;

следует предугадывать последствия риска.

Применение на практике этих принципов означает, что всегда необходимо рассчитать максимально возможный убыток по данному виду риска, потом сопоставить его с объемом капитала предприятия, подвергаемого данному риску, и затем сопоставить весь возможный убыток с общим объемом собственных финансовых ресурсов. И только сделав последний шаг, возможно, определить, не приведет ли данный риск к банкротству предприятия.

Вопрос о выборе оптимальной политики, направленной на снижение риска решается в рамках микроэкономической теории. Соответствующий результат гласит: оптимальная политика управления риском должна быть такой, чтобы предельные затраты на реализацию этой политики соответствовали предельной полезности, доставляемой ее применением.

Применение на практике этих принципов означает, что всегда необходимо рассчитать максимально возможный убыток по данному виду риска, потом сопоставить его с объемом капитала предприятия, подвергаемого данному риску, и затем сопоставить весь возможный убыток с общим объемом собственных финансовых ресурсов. И только сделав последний шаг, возможно, определить, не приведет ли данный риск к банкротству предприятия.

Одной из основных причин неэффективного управления рисками является отсутствие ясных и четких методологических основ этого процесса. Анализ приводимых в литературе принципов управления рисками показывает их разрозненность, а отдельным попыткам их систематизации присуще множество спорных моментов. Тем не менее, анализ исследований в области методологии управления рисками с учетом требований современной экономики позволяет сформировать систему принципов управления рисками:

решение, связанное с риском, должно быть экономически грамотным и не должно оказывать негативного воздействия на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

управление рисками должно осуществляться в рамках корпоративной стратегии организации;

управлении рисками принимаемые решения должны базироваться на необходимом объеме достоверной информации;

при управлении рисками принимаемые решения должны учитывать объективные характеристики среды, в которой предприятие осуществляет свою деятельность;

управление рисками должно носить системный характер;

управление рисками должно предполагать текущий анализ эффективности принятых решений и оперативную корректуру набора используемых принципов и методов управления рисками.

Сущность каждого этапа управления рисками предполагает применение различных методов.

Весь процесс управления рисками можно отобразить следующим образом:

1. Постановка целей управления рисками;
2. Анализ риска;
3. Качественный анализ
4. Количественный анализ;
5. Выбор методов воздействия на риск;
6. Анализ эффективности принятых решений и корректура целей управления рисками, и к началу.[5]

Этап постановки целей управления рисками характеризуется использованием методов анализа и прогнозирования экономической конъюнктуры, выявления возможностей и потребностей предприятия в рамках стратегии и текущих планов его развития.

На этапе анализа риска используются методы качественного и количественного анализа: методы сбора имеющейся и новой информации, моделирования деятельности предприятия, статистические и вероятностные методы и т. п.

На третьем этапе производится сопоставление эффективности различных методов воздействия на риск: избежания риска, снижения риска, принятия риска на себя, передачи части или всего риска третьим лицам, которое завершается выработкой решения о выборе их оптимального набора.

На завершающем этапе управления рисками выбранных методов воздействия на риск. Результатом данного этапа должно стать новое знание о риске, позволяющее, при необходимости, откорректировать ранее поставленные цели управления риском.

Таким образом, на каждом из этапов используются свои методы управления рисками. Результаты каждого этапа становятся исходными

данными для последующих этапов, образуя систему принятия решений с обратной связью. Такая система обеспечивает максимально эффективное достижение целей, поскольку знание, получаемое на каждом из этапов, позволяет корректировать не только методы воздействия на риск, но и сами цели управления рисками.

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. -М.: Финансы и статистика. 2006.
2. Глухов В.В., Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент. - С.-Петербург:Специальная литература, 2005.
3. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент. М. -2009. 168 с
4. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде, риски, стратегии, безопасность. - М.: Перспектива, 2001
5. Фомичев А.А. Риск-менеджмент. М. -2004
6. Хохлов Н.В. Управление риском. М. -2003. 239 с

*Мирской В.П.
старший преподаватель
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

**ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация

В современных условиях развития экономики в России государство всё больше уделяет внимания вопросам формирования рынка доступного жилья. Показатели доступности жилья обеспечивают базу для создания эффективного механизма государственного регулирования инвестиционной деятельности, являющегося неотъемлемой частью единой системы государственного регулирования рыночной экономики, целью которой является обеспечение устойчивого экономического роста и достижение социальных целей государства в жилищной сфере.

Ключевые слова

Показатели доступности жилья, государственная жилищная политика, жилищные программы.

Формирование условий, позволяющих повысить доступность жилья для большинства населения страны, во многом определяет социально-экономическую стабильность в обществе и непосредственно влияет на состояние демографических показателей страны и, прежде всего, рост её населения. Наличие или отсутствие жилья, удовлетворяющего современным представлениям граждан о его комфортности и доступности определяют во многом поведение домохозяйств в рыночной экономике.

Проведение и формирование государственной политики в жилищной сфере, принятие мер, направленных на повышение доступности жилья,

является насущной необходимостью в определении целесообразности и своевременности их реализации.

В целях дальнейшей реализации национального проекта Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. N 1050 утверждена Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 годы.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2012 г. №2227-р была утверждена государственная программа "Об обеспечении доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации". Первый этап реализации госпрограммы должен быть завершен к 2015г., второй – к 2017г., а третий – к 2020г.

Расширение горизонта планирования при реализации государственной жилищной политики даст возможность установить реалистичные целевые ориентиры в виде соотношений ключевых показателей в жилищной сфере до 2020 года.

В результате реализации государственной программы планируется завершить расселение аварийного жилищного фонда (признанного таковым по состоянию на 1 января 2012г.), увеличить долю граждан, имеющих возможность с помощью собственных и заемных средств, приобрести или снять необходимое жилье на рынке или построить индивидуальное жилье. И, в конце концов, добиться того, чтобы количество комнат в квартирах и домах россиян было не меньше числа проживающих в этих квартирах и домах человек. Предполагается, в частности, расширение объемов строительства жилья экономкласса и объектов инфраструктуры на вовлеченных в экономический оборот земельных участках, примыкающих к крупным городам, а также на неиспользуемых или используемых неэффективно земельных участках, предоставленных государственным организациям.

Кроме того, предусматривается снижение процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам, увеличение объемов ипотечного жилищного кредитования до 868 тыс. кредитов в год в 2020г., государственная поддержка при ипотечном кредитовании отдельных категорий граждан (молодых семей, работников бюджетной сферы), а также развитие рынка доступного арендного жилья (предусматривается, что к 2020г. доля ввода жилья в арендных многоквартирных домах от общей площади ввода жилья в многоквартирных домах составит 10%).

Государственная программа ставит задачу снизить стоимость одного квадратного метра жилья примерно на 20% к 2018 году. К 2020г. ежегодный ввод жилья в России планируется довести до 92 млн кв.м. В тоже время данной программой не решается ряд вопросов и направлений развития жилищного рынка, доступности жилья для большинства граждан страны, увеличение показателя обеспеченности жильём до уровня ряда стран Западной Европы и США.

Доступность жилья является многомерной категорией, в которой в сложной форме переплетаются различные социально-экономические, демографические и поведенческие взаимосвязи. С учётом их специфического влияния на доступность улучшения жилищных условий можно структурировать основные факторы по отдельным группам (блокам). Однако подобная классификация в определенной степени носит условный характер: значимость тех или иных факторов на доступность проявляется сквозь призму и на фоне проводимой государством и муниципальными образованияами жилищной политики, что усиливает влияние одних факторов и ослабляет влияние других.

Как говорят эксперты, доступность жилья, прежде всего, зависит от того, насколько насыщен рынок, от соотношения спроса и предложения, а также от взаимоотношений бизнеса и власти.

Показатель доступности жилья – один из ключевых индикаторов, широко применяемый в мировой практике. В частности, он используется в межстрановых сравнениях в Программе ООН по развитию населенных пунктов («Хабитат»).

На рисунке 1 представлена структура основных факторов, влияющих на величину коэффициента доступности жилья.

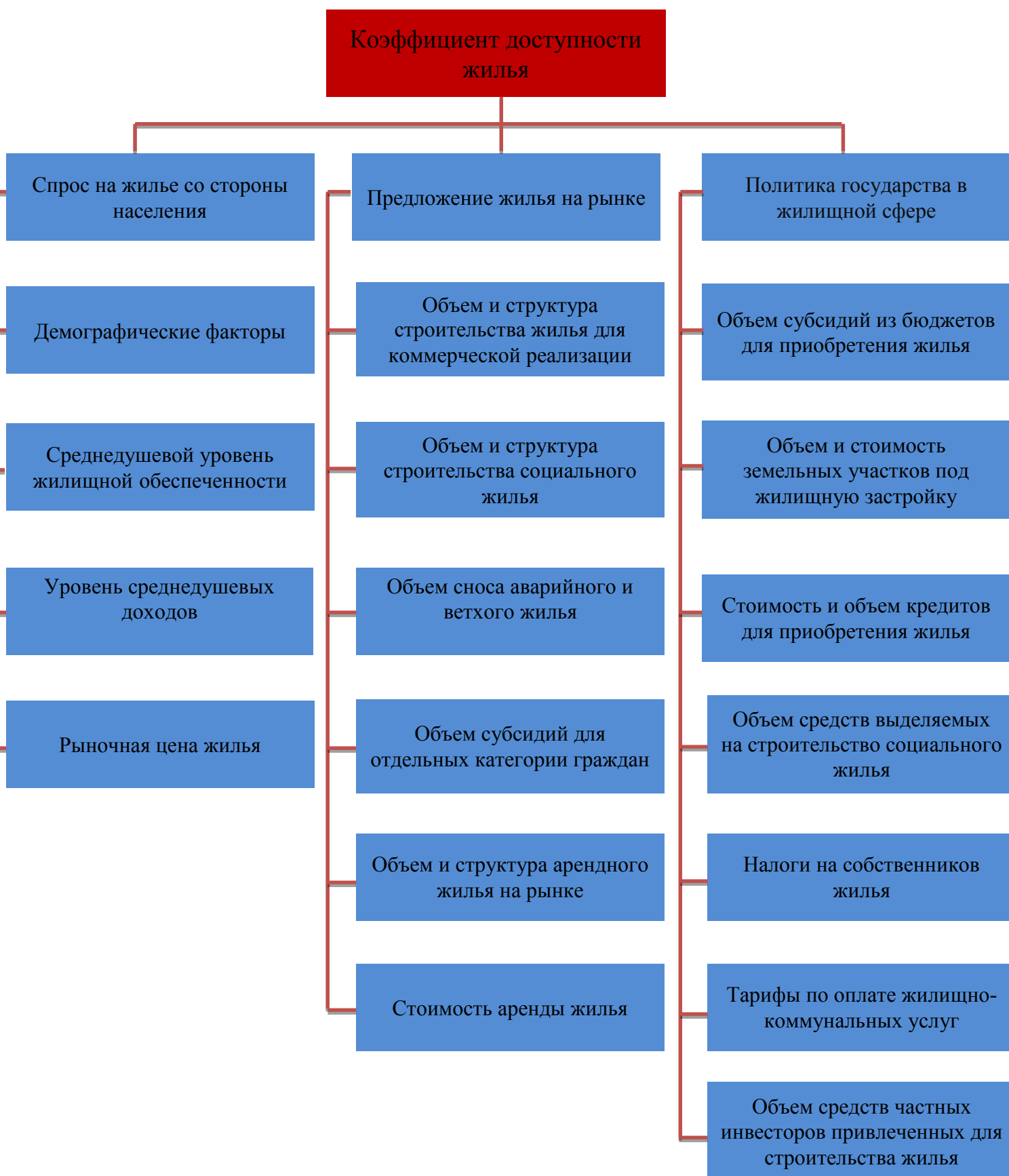


Рисунок 1. – Факторы, влияющие на коэффициент доступности жилья¹

¹ Рисунок составлен автором в процессе исследования.

Основным инструментом реализации государственной жилищной политики в России является разработка и реализация жилищных программ, целью которых является предоставление нуждающимся категориям граждан помощи в улучшении жилищных условий в разнообразных формах.

Вышеуказанные программы по улучшению жилищных условий нуждающихся граждан реализуются с использованием различных инструментов, в рамках разнообразных форм участия и механизмов финансирования приобретения и строительства жилья.

Принимая во внимание целевое значение объемов жилищного строительства 2015 года и, допуская неизменность численности населения, можно говорить о том, что плановая строительная активность к 2015 году должна составить 0,56 кв.м нового жилья на человека. Фактически, в 2006 году российский строительный комплекс вышел на уровень строительной активности 0,35 м², что по зарубежным меркам является скромным показателем. Реально приблизиться к европейскому стандарту строительной активности в РФ, по нашему мнению, возможно в 2020 году, когда ежегодный объём ввода жилья должен составлять не менее 140 млн м², т.е. исходя из расчёта 1м² жилья в год на одного жителя.

Однако их реализация не может обеспечить доступность жилья для основной массы нуждающихся в силу незначительных сумм, выделяемых из бюджетов для их реализации. Так, в 2013 году в Ростовской области предусмотрено выделение из бюджета на реализацию жилищных программ всего 715 млн руб., что лишь на 3,6 % больше, чем в 2012 году. Речь идет о программах, реализуемых с участием ГБУ РО "Агентство жилищных программ". На участие в них могут рассчитывать, в том числе, молодые семьи, молодые учителя и ученые. Кроме того, для всех жителей региона, нуждающихся в улучшении жилищных условий, разработана программа "Народная ипотека", предусматривающая постепенные накопления граждан, желающих приобрести жилье, субсидию областного бюджета на накопленные средства, а также кредит на льготных условиях.

Как говорят эксперты, доступность жилья, прежде всего, зависит от того, насколько насыщен рынок, от соотношения спроса и предложения, а также от взаимоотношений бизнеса и власти.

Доступность жилья является сложным многогранным индикатором, который не только отражает ход рыночных реформ в жилищной сфере, их социальную направленность, но и связан с общим течением социально-экономических процессов в обществе, их успешностью, учитывает поведение населения на рынке жилья, его ожидания, степень доверия к государственным и коммерческим институтам.

Возможность улучшить жилищные условия является сложной категорией, в которой тесно переплетаются демографические, социально-экономические характеристики текущего уровня благосостояния населения, параметры бюджетно-нормативной и кредитно-финансовой системы, ценовой и тарифной политики в сфере жилищного строительства и жилищно-коммунального обслуживания.

Доступность жилья – это связующее звено между рынком банковских услуг и рынком недвижимости. Повышая доступность жилья, ипотечные кредиты увеличивают спрос на рынке жилой недвижимости. Главенствующим критерием доступности жилья является его реальная рыночная стоимость с учётом динамики её изменения во времени. Влияние рыночной стоимости сказывается при всех формах приобретения жилья: и при единовременной оплате, и при разных формах кредитования (субсидирования). В свою очередь, влияние этих форм также существенно и дифференцированно отражается на динамике доступности улучшения жилищных условий. Льготные и разнообразные формы кредитования (особенно долгосрочного) и субсидирования оказывают наибольшее влияние на динамику доступности.

Жилье сейчас доступно далеко не всем, и сделать его доступнее, конечно, благая цель, но делать это лучше не за счет прибыли застройщиков, которая после кризиса не слишком высока, а за счет уменьшения и либерализации различного рода административных барьеров и бюрократических процедур, чего вполне можно добиться административным путем.

Государство должно поощрять и развивать жилищное строительство, создавать необходимые условия для деятельности строительных компаний. Однако правительству сложно повлиять на вторичный рынок жилья, поэтому для увеличения доступности жилья необходимо нарастить объемы его строительства и продажи по разумным ценам. Снизить стоимость жилья в строящихся объектах на 20-30% возможно при активном участии города в части инженерной подготовки территорий под застройку и в решении вопроса подключения объектов к сетям.

В условиях ограниченных возможностей финансирования за счет средств государственного бюджета деятельности органов исполнительной власти, недостаточно четкой регламентации функций и порядка их реализации органами исполнительной власти, а также низкой эффективности механизмов обеспечения соблюдения существующих правил, возникает проблема разграничения функции государственного управления и предоставления публичных услуг.

В соответствии с реализуемой в настоящее время ФЦП «Жилище», к 2020 году на долю арендного жилья будет приходиться порядка 20 процентов всех новостроек в стране. При условии, что будет выполнена задача – к 2020 году выйти на уровень ввода 140 миллионов квадратных

метров жилья, под доходные дома будет задействовано около 30 миллионов квадратных метров жилья в год.

Модель частного строительства таких доходных домов уже отрабатывается в Самаре, Краснодаре и Новосибирске. Для каждого региона стоимость аренды в таких домах будет своя. Расчеты, произведённые на примере Краснодара, показывают, что ориентировочная стоимость аренды двухкомнатной квартиры в доходном доме будет составлять около 10 тысяч рублей в месяц вместе с коммунальными платежами. В данном случае речь идет о жилье эконом-класса: преимущественно серийных проектах с квартирами типовой планировки и так называемой муниципальной отделкой.

Крупнейшие города мира отличает относительно большая доля арендного жилья, которая необходима для «обеспечения» высокого миграционного оборота, характерного для таких городов, и соответственно, относительно незначительная доля жилых помещений, в которых проживают собственники. При этом, в зависимости от особенностей национальных жилищных рынков, доля домохозяйств, проживающих в арендном жилье, колеблется в достаточно широком диапазоне: от 89% в Берлине, 82% в Амстердаме и 71% в Париже до 43% в Лондоне и 36% в Риме.

Пилотный проект разработки, строительства и эксплуатации арендного некоммерческого жилья начинает реализовываться и в Ростове-на-Дону. По соглашению с ООО «Агентство финансирования жилищного строительства 30% от стоимости каждой квартиры будет субсидироваться из бюджета города и стоимость арендной платы за однокомнатную квартиру не превысит 10 тысяч рублей. После 20 лет аренды и регулярных выплат квартира перейдет в собственность арендатора.

Министерство регионального развития разработало проект строительства доходных домов в регионах, согласно которому застройщик будет получать от коммерческого банка кредит в размере 70% от стоимости работ (под 10% годовых сроком до двух лет). После завершения строительства дом будет выкупаться управляющей компанией, оформившей кредит в АИЖК на срок до 20 лет под 10-11% годовых.

Строительство доходных домов на условиях, предложенных государством, должно быть очень интересно для бизнеса в силу того, что схема сдачи такого жилья в аренду понятна и прозрачна. Кроме того, спрос на арендное жилье гарантировано стабилен в современных условиях России, что обеспечит бизнесу стабильный доход от аренды доходных домов. Обслуживание доходных домов через создание собственником управляющей компании даст возможность получать ему дополнительный доход, что придаст бизнесу новые стимулы для инвестирования в жилищную сферу и жилищное строительство.

Задача региональных органов власти и органов местного самоуправления при этом состоит в создании условий, при которых бы полноценно заработал механизм государственно-частного партнерства.

Учитывая высокую стоимость создания инфраструктуры для строительства жилья и для успешного применения схемы частно-государственного партнёрства, государственные, региональные органы власти и органы местного самоуправления должны значительную часть инфраструктурных расходов брать на себя, а частный бизнес, опираясь на эту вновь созданную инфраструктуру, должен активно инвестировать средства в жилищную сферу.

Данный перечень следует скорректировать, добавляя отдельные виды жилищной аренды, так как многие виды долгосрочной аренды предполагают передачу определённой части управления недвижимостью арендаторам, например, в области капитального и текущего ремонта, коммунальных и иных платежей, при этом часть доходов от использования жилья получает сам арендатор в виде денежных доходов и определённых льгот. По нашему мнению, необходимо активнее развивать арендный рынок жилья, учитывая, что это уже происходило на начальном этапе развития жилищного рынка в развитых зарубежных странах. Аналогично следует рассматривать земельную аренду и инвестиции в неё, позволяющие получать доходы.

Строительство социального жилья и управление им могло бы стать одним из наиболее эффективных видов государственно-частного партнерства – нового для России института, позволяющего привлечь для решения жилищной проблемы частные компании, сохраняя за публичной властью функции регулирования отношений в жилищной сфере и предоставление социальной помощи малоимущим семьям.

Анализ законодательства о доходных домах и законодательства о «социальном жилье» позволил сделать вывод о том, что договор на предоставление услуг проживания относится, безусловно, к категории административных договоров, условия которых ранее не устанавливались в российском законодательстве.

Государственно-частное партнерство представляется единственным эффективным решением жилищной проблемы в сегодняшней России. Передача функций от публичной власти частным рыночным структурам может и должна сопровождаться заключением административных договоров по различным видам партнерств. Это становится особо актуальным в связи с введением с 2014 года поправок к Жилищному кодексу, которые вводят новую систему финансирования капитального ремонта многоквартирных домов.

Перспективной формой государственно-частного партнёрства в жилищной сфере представляется идея контрактов жизненного цикла (КЖД). Контракт жизненного цикла – это договор, по которому инвестор берёт на себя весь комплекс работ на строящемся, а затем и эксплуатируемом жилом

доме. Инвестор принимает на себя обязательства по проектированию, строительству и эксплуатации объекта. Роль государства или органов местного самоуправления заключается в выделении земельного участка, контроле соблюдения норм и правил проектирования, строительства и эксплуатации жилого дома. По этой схеме возможно строительство социального жилья и доходных домов. При этом оплата может производиться постепенно в процессе эксплуатации жилья по заранее согласованным срокам и суммам при соблюдении инвестором оговоренных договором требований к качеству возводимого объекта. Такая схема имеет ряд преимуществ по сравнению с используемой в настоящее время схемой с применением сметного финансирования. Во-первых, заказчик в лице государства или органов местного самоуправления имеет дело с одним лицом, отвечающим и за строительство, и за эксплуатацию объекта. Во-вторых, объект возводится не с учётом не наименьшей цены, а соблюдения требований к качеству и строительства, и эксплуатации. В-третьих, подобная схема будет способствовать использованию инноваций в жилищном строительстве, передовых технологий и материалов при эксплуатации жилья. В-четвёртых, будут минимизированы расходы на эксплуатацию и ремонт жилого фонда, в чём будет заинтересован заказчик.

Анализ перспектив становления в России института социального жилья дает основания полагать, что без объемного и действенного административно-правового регулирования само его создание и дальнейшее успешное развитие в нашей стране реальных перспектив не имеет. Показателен в этом плане опыт Китая, сменившего приоритеты инвестиционной активности в жилищной сфере и планирующего построить к 2015 году 35 миллионов квартир по программе социального жилья. Социальное жильё должно стать главным приоритетом внутренней политики в том, что касается поддержки экономического роста, обеспечения социальной стабильности и снижения цен на жильё.

В настоящее время в России одно из основных направлений создания современной и качественной жилищной сферы – реновация жилища как процесс замещения жилых домов. В этом случае происходит улучшение потребительских и экономических характеристик жилого фонда, увеличивается ценность жилья как экономического блага, товара и источника дохода. Реализация проектов по реновации обеспечит расширенное воспроизводство жилищного фонда и развитие уже застроенных территорий, а также является важной составляющей инновационной привлекательности проектов.

В Ростовской области в настоящее время реализуется ряд жилищных программ, направленных на адресную помощь отдельным категориям граждан (см., например, рисунок 2).

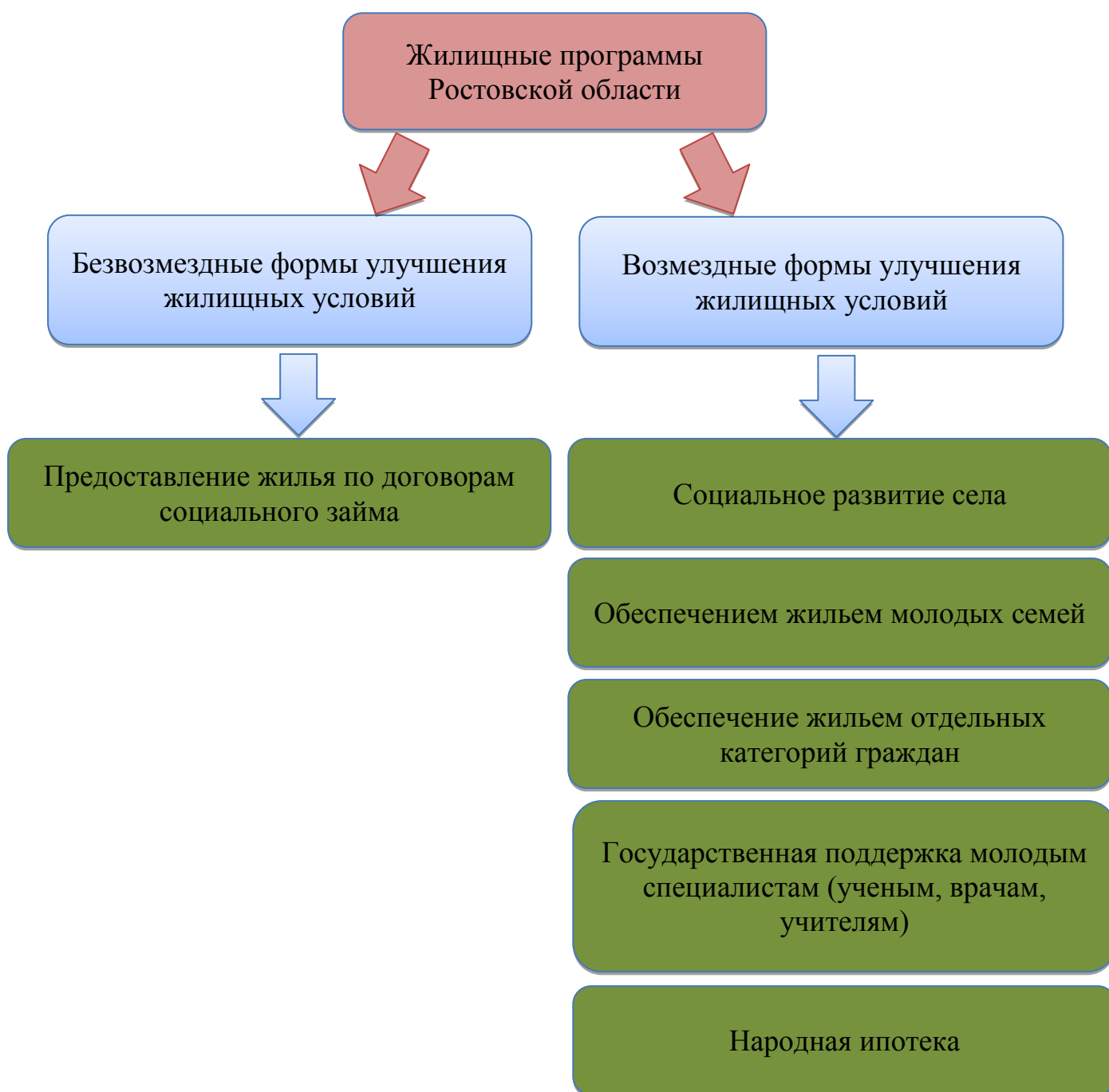


Рисунок 2. – Система жилищных программ, реализуемых в Ростовской области²

В рамках ФЦП «Жилище» до 2015 года на территории Ростовской области будут реализованы мероприятия, направленные на поддержку развития жилищного строительства, в том числе:

- 1) на комплексное градостроительное планирование территорий в целях массового строительства жилья;
- 2) на развитие строительства жилья эконом-класса, в первую очередь малоэтажного, которое отвечает современным стандартам

² Рисунок составлен автором в процессе исследования

энергоэффективности и экологичности, а также доступно гражданам со средним уровнем доходов;

3) на развитие социальной инфраструктуры для строительства жилья эконом-класса;

4) на реализацию проектов комплексного освоения территорий в целях жилищного строительства;

5) на упрощение порядка предоставления кредитов застройщикам для обеспечения строительства жилья эконом-класса, в том числе малоэтажного.

Таким образом, целью программных мероприятий является обеспечение населения Ростовской области доступным жильем путем реализации механизмов государственной поддержки, развития жилищного строительства и стимулирования спроса на рынке жилья.

Уже в настоящее время по объемам вводимого жилья Ростовская область входит в десятку регионов-лидеров в Российской Федерации и занимает 2-е место в ЮФО. Ситуация в жилищном строительстве в целом по области характеризуется стабильной динамикой.

В международной практике результативность строительного комплекса принято оценивать не в абсолютных, а в относительных показателях. Существует так называемый европейский стандарт строительной активности, составляющий 1 кв.м нового жилья на душу населения в год.

Принимая во внимание целевое значение объемов жилищного строительства 2015 года и, допуская неизменность численности населения, можно говорить о том, что плановая строительная активность к 2015 году должна составить 0,56 кв.м нового жилья на человека. Фактически, в 2006 году российский строительный комплекс вышел на уровень строительной активности 0,35 кв.м, что по зарубежным меркам является скромным показателем. Реально приблизиться к европейскому стандарту строительной активности в РФ, по нашему мнению, возможно в 2020 году, когда ежегодный объём ввода жилья должен составлять не менее 140 млн м², т.е. исходя из расчёта 1м² жилья в год на одного жителя.

Доступность жилья является комплексной оценкой социальной ориентированности жилищного рынка. Параметры доступности жилья отражают сбалансированность спроса и предложения на рынке жилья, наличие «ценового пузыря», соотношение доходов домашних хозяйств и условий ипотечного кредитования. Однако в реальности высокая доступность жилья может означать вовсе не высокий уровень развития жилищного рынка территории, а, наоборот, его социально-экономический коллапс, когда жилье становится недефицитным товаром и население старается покинуть депрессивный регион. И здесь в качестве мощного дополнительного теста территории на кризисность выступает показатель строительной активности. Тем не менее, на наш взгляд, это не снижает важности индикатора доступности жилья, поскольку вопросы его

покупки, строительства, улучшения жилищных условий актуальны, в первую очередь, для стабильно развивающихся стран и регионов.

Ильина Т. Г., к. э. н.

доцент

Митасов Д.В.

студент

Национальный исследовательский Томский Государственный

Университет

Россия

АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ (КРЕДИТНЫЙ)

Актуальность в написании данной работы состоит в необходимости повышения качества управления финансово-кредитной системой национальной экономики РФ.

Объект исследования – финансы и кредит.

Предмет исследования – анализ выполнения финансовых показателей развития сегмента финансового рынка РФ (кредитный).

Цель данной работы – дать оценку состоянию развития банковского сектора национальной экономики РФ.

Задачи работы:

- 1) раскрыть содержание финансово-кредитного сектора экономики РФ
- 2) собрать информацию о результатах развития финансово-кредитной системы РФ;
- 3) обобщить полученные в ходе написания данной работы ее результаты.

Гипотеза исследования заключается в предположении о том, что качества управления финансами отечественных предприятий и организаций влияет на их конкурентоспособность в условиях становления и развития национальной экономики страны.

В качестве теоретической основы исследования выступили в следующем порядке (с единой нумерацией):

1. нормативные документы и нормативно-правовые акты РФ (кодексы, федеральные законы),
2. учебники и учебные пособия на русском языке (согласно алфавитному порядку авторов),
3. открытые электронные источники (согласно последовательности латинского алфавита в URL-адресах).

В целях достижения ранее поставленной цели была определена следующая структура работы:

1. введение,

2. общая часть, включающая описание рассматриваемой темы в работе,
3. заключение,
4. список использованной литературы, содержащий в себе теоретическую базу настоящего исследования.

Методы исследования: графический и метод системного анализа.

Определение кредитоспособности со стороны того или иного коммерческого банка своего потенциального или/и реального клиента, физического лица, базируется на изучении причин, влияющих на его репутацию, возможность погасить ссуду в установленный ранее заключенным между кредитным учреждением и его клиентом кредитным договором срок, владение активами и наличие обеспечения полученной в коммерческом банке ссуды.

Например, в Федеративной Республике Германии для получения потребительского кредита то или иное физическое лицо представляет в кредитное учреждение целый перечень документов, свидетельствующих о его человеческих качествах и ликвидности. Причем, что важно здесь подчеркнуть, данная информация распространяется и на следующие показатели, характеризующие того или иного заемщика:

1. личные свойства данного физического лица:
 - 1.1 характер заемщика – физического лица,
 - 1.2 манеру поведения заемщика – физического лица,
 - 1.3 возраст заемщика – физического лица,
 - 1.4 семейное положение заемщика – физического лица;
2. на общее и специальное образование заемщика – физического лица,
3. на ход профессионального развития заемщика – физического лица,
4. на полученный профессиональный опыт заемщика – физического лица;
5. на наличное имущество заемщика – физического лица,
6. на состояние здоровья заемщика – физического лица.

Собрав все требуемые данные о заемщике, кредитный отдел того или иного коммерческого банка Федеративной Республики Германии осуществляет расчет располагаемого дохода физического лица по схеме, представленной на рисунке 1.

Таким образом, располагаемый доход физического лица составит сумму чистого месячного дохода, т.е. месячного дохода за минус месячного расхода.

Далее данный коммерческий банк сравнивает месячный доход своего потенциального заемщика с месячной денежной суммой по обслуживанию долга (%-ты + $\sum$ долга) и определяет платежеспособность, если на обслуживание долга расходуется $\leq 3/5$ его месячного дохода.

В некоторых случаях при проведении оценки степени наступления финансового риска коммерческий банк вправе применить модели балльной

оценки репутации своего потенциального или/и реально действующего кредитора. В данном случае данному кредитору предоставляется возможность заполнить специальные анкеты, предоставляемые ему коммерческим банком. Баллы (очки) начисляются исходя от следующих параметров данного физического лица:

1. возраста заемщика – физического лица,
2. пола заемщика – физического лица,
3. семейного положения заемщика – физического лица,
4. месячного дохода заемщика – физического лица,
5. оседлости заемщика – физического лица,
6. занятости заемщика – физического лица,
7. срока работы на конкретном месте заемщика – физического лица,
8. наличия расчетного счета в коммерческом банке заемщика – физического лица,
9. недвижимости заемщика – физического лица,
10. страхового полиса заемщика – физического лица.

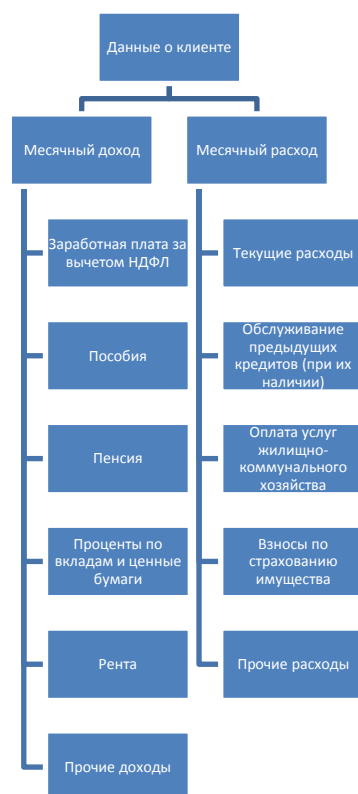


Рис. 1 Порядок оценки кредитоспособности физического лица со стороны коммерческого банка

С целью принятия оптимального решения требуется то, чтобы итоговая сумма баллов оказалась больше определенным образом заданного оценочного уровня.

В качестве примера в данном случае необходимо привести модель балльной оценки заемщика (физического лица), желающего получить

потребительский кредит на любую денежную сумму в том или ином коммерческом банке, базирующуюся на 9-ти факторах, которую в начале тысяча девять сот сороковых годах предложил экономист Д. Дюран из Соединенных Штатов Америки:

1. Возраст заемщика – физического лица: 0,01 балла за каждый следующий год в случае достижения им двадцати лет при тах в 0,3 балла (б).

2. Пол заемщика – физического лица: 0,4 б. (Ж), 0 б. (М).

3. Оседлость заемщика – физического лица: 0,042 б. за каждый год, прожитый в данной местности, при тах в 0,42 б.

4. Занятость заемщика – физического лица: 0,55 б. за профессии с низким уровнем риска для жизни, 0 — с высоким уровнем, 0,16 — за все остальные.

5. Отрасль заемщика – физического лица: 0,21 б. — для работников жилищно-коммунального хозяйства, государственных (федеральных и региональных), муниципальных и банковских служащих, 0 — для остальных.

6. Стабильность занятости заемщика – физического лица: 0,059 б. за каждый год на данном месте работы при максимуме в 0,59 б.

7. Наличие сберегательного счета в коммерческом банке заемщика – физического лица: 0,35 б.

8. Наличие недвижимого имущества заемщика – физического лица: 0,35 б.

9. Страхование жизни заемщика – физического лица: 0,19 б.

Критическим фактором в рассматриваемой модели является общее количество баллов в размере 1,25, т. е. если итоговый балл анализируемого физического лица < указанного значения, то ему будет отказано в получении кредита.

На базе данных анализа платежеспособности проводится классификация заемщиков, разрабатывается рейтинг их платежеспособности, определяются объемы кредитования, величина %-ых ставок, а также сроки погашения кредитов, финансовые требования к их обеспечению [1, с. 97-98].

Общая характера финансово-кредитного сектора экономики РФ

Современная финансовая система Российской Федерации формировалась с использованием зарубежного опыта. Так, стали создаваться разнообразные внебюджетные и бюджетные целевые фонды, подобные тем, которые существуют в других странах.

Каждое из звеньев финансовой системы концентрирует специфические финансовые отношения, посредством которых образуются и используются соответствующие виды денежных фондов (доходов) в целях удовлетворения различных по своему содержанию и масштабам общественных

потребностей. Эти фонды могут быть централизованными и децентрализованными [2, с. 91-95].

Система финансов РФ представлена на диаграмме (см. рис. 1)[3, с.13; 4, с 5].

Образование и деятельность кредитных организаций регулируется:

1. Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» [5],
2. ГК РФ [6],
3. ФЗ «Об акционерных обществах» [7].

Цели деятельности кредитной организации сформулированы в ст. 1 ФЗ «О банках и банковской деятельности» и должны быть определены в ее уставе. Структура банковской системы РФ и небанковских кредитно-финансовых институтов изображена на диаграмме (рис. 2).

Верхний уровень системы представлен центральным (эмиссионным) банком [8].

На нижнем уровне действуют коммерческие банки, подразделяющиеся на:

1. универсальные и специализированные банки
 - 1.1 инвестиционные,
 - 1.2 сберегательные,
 - 1.3 ипотечные,
 - 1.4 банки потребительского кредита,
 - 1.5 отраслевые банки,
 - 1.6 внутрипроизводственные банки,
2. небанковские кредитно-финансовые институты
 - 2.1 инвестиционные компании,
 - 2.2 инвестиционные фонды,
 - 2.3 страховые компании,
 - 2.4 пенсионные фонды,
 - 2.5 ломбарды, трастовые компании и др.,
3. «коммерческие банки с различным по своей широте ассортиментом («дифференцированная универсальность»), различными целями и часто также различными группами клиентов; они занимаются банковскими операциями.
4. В соответствии с Федеральным законом от 02.12.1990 года № 395-1 «О банках и банковской деятельности» банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

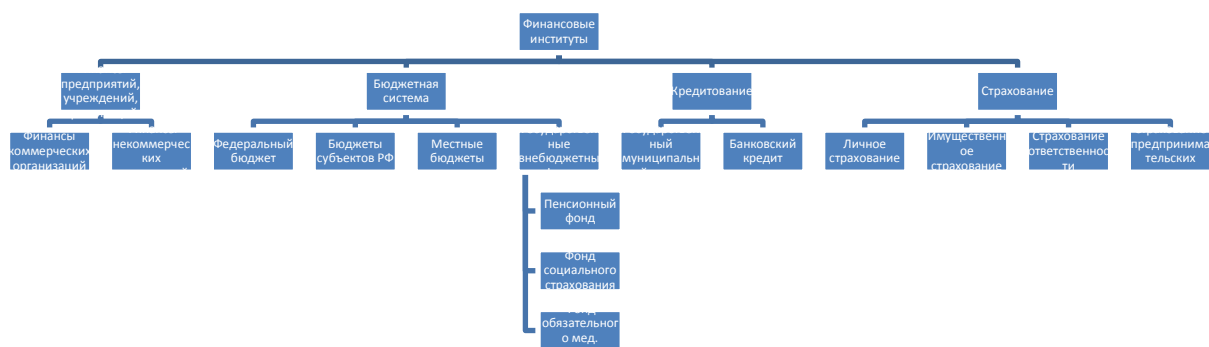


Рис. 2 Характеристика финансовой системы РФ

Показатели развития финансово-кредитной системы РФ

В 2012 г. Банк России проводит денежно-кредитную политику в условиях сохранения неопределенности развития внешнеэкономической ситуации, оказывающей влияние на российскую экономику, стремясь к обеспечению баланса между рисками ускорения инфляции и замедления экономического роста.



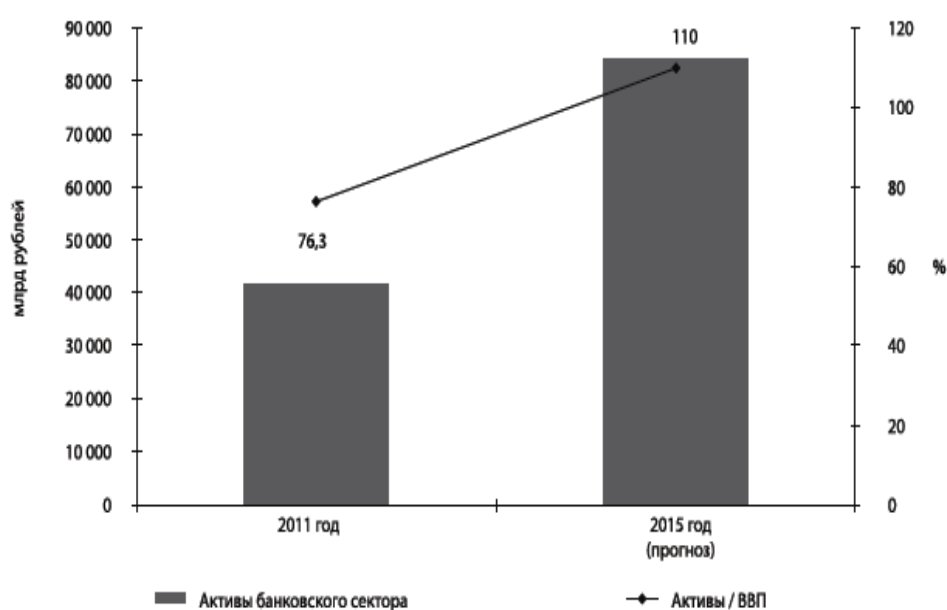
Рис. 3 Основные источники денежной массы в 2011-2012 гг., млрд. руб.

Внутренние требования банковской системы за январь—сентябрь 2012 г. увеличились на 6,6%.

SWOT-анализ: от угроз к возможностям

В 2011 году к российским банкам вернулся докризисный аппетит к риску. Уже со второй половины 2012 г. финансово-кредитные учреждения начали смещать акцент с вложений в ценные бумаги на кредитование реального сектора и населения.

По оценкам «Эксперта РА», для активного включения банков в процесс модернизации экономики масштабы сектора должны возрасти куда более существенно – как минимум до 110% ВВП в 2015 году, что потребует ежегодного прироста активов не менее чем на 25% (см. рис. 4) [9].



Источники: данные Банка России, прогноз «Эксперта РА»

Рис. 4 Оптимистичный сценарий развития предполагает рост соотношения «активы банковского сектора / ВВП» до 110% к 2015 году

Банковская система России, являясь наиболее развитым элементом финансовой системы страны, стала институциональной основой формирующегося мирового финансового центра в Москве, однако на сегодняшний день отечественный банковский сектор не готов к появлению такого колоссального потребителя банковских услуг, как МФЦ.

Российская банковская система пока не выполняет в полной мере функции финансового посредничества и не способна в должной степени обеспечить модернизацию реального сектора экономики необходимыми для этого финансовыми ресурсами, а для успешного функционирования МФЦ — адекватной инфраструктуры в виде крупных (по мировым критериям) банков.

Проанализировав текущее состояние российской банковской системы, можно сделать вывод, что на данном этапе отечественные банки не смогут

конкурировать с развитыми, высококапитализированными иностранными банками, что может привести к потере независимости национального финансового рынка, его вхождению в сферу влияния финансовых систем экономически развитых стран.

Предотвратить подобную ситуацию можно лишь создавая условия для наращивания российскими банками собственного капитала, что в конечном итоге приведет к повышению их надежности, конкурентоспособности, уменьшению вероятности банкротств, сокращению излишних рисков для кредиторов и вкладчиков, позволит создать адекватную требованиям мирового финансового центра инфраструктуру в виде крупных, высококапитализированных банков.

Также необходимо развивать обширную сеть небанковских узкоспециализированных кредитных организаций, что позволит решить проблему диспропорций региональной обеспеченности кредитными ресурсами, сократить риски дестабилизации региональных экономических систем, риски системной нестабильности, а также поддерживать необходимый уровень конкуренции на банковском рынке.

Использованные источники:

1. Банковское дело: 100 экзаменационных ответов / О.Ю. Свиридов. — Издание 3-е, исправленное и дополненное. — Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ»; Феникс, 2010. — 256 с., с. 97-98
2. Химичева Н. И., Покачалова Е. В. Финансовое право / Отв. ред. д. ю. н., проф. Н. И. Химичева. — М.: Норма, 2005. — 464 с., с. 91, 93-95
3. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю. Финансовое право: Конспекты лекций и схемы: Учеб. пособие. — 2-е изд. — М.: Дело, 2002. — 224 с., с. 13
4. Финансовое право: учебное пособие в схемах / Н.Ю. Вашкович, С.В. Игнатьева, ГУАП. — СПб., 2006. — 59 с., с. 5
5. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2.12.1990 №395-1 (ред. от 30.09.2013) // Правовая информационно-справочная система «Гарант». Дата последнего обращения 17.11.2013 г. — Режим доступа URL: <http://base.garant.ru/>
6. Гражданский кодекс РФ. Ч. 1-4 от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. 14.06.13) // Правовая информационно-справочная система «Гарант». Дата последнего обращения 17.11.2013 г. — Режим доступа URL: <http://base.garant.ru/>
7. Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 30.11.2011) // Правовая информационно-справочная система «Гарант». Дата последнего обращения 14.11.2013 г. — Режим доступа URL: <http://base.garant.ru/>
8. Федеральный закон «О Центральном банке» от 10.07.2002 №86-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // Правовая информационно-справочная система «Гарант». Дата последнего обращения 17.11.2013 г. — Режим доступа URL: <http://base.garant.ru/>

9. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» // [Электронный ресурс]. Дата последнего обращения 17.11.2013 г. – Режим доступа URL: <http://raexpert.ru/>
10. Гражданский кодекс РФ. Ч. 2 от 30.11.2011 №363-ФЗ (ред. 14.06.13) // Правовая информационно-справочная система «Гарант». Дата последнего обращения 17.11.2013 г. – Режим доступа URL: <http://base.garant.ru/>
11. Гражданский кодекс РФ. Ч. 3 от 26.11.2001 №146-ФЗ (ред. 2.10.2012) // Правовая информационно-справочная система «Гарант». Дата последнего обращения 17.11.2013 г. – Режим доступа URL: <http://base.garant.ru/>
12. Гражданский кодекс РФ. Ч. 1 от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. 1.07.12) // Правовая информационно-справочная система «Гарант». Дата последнего обращения 17.11.2013 г. – Режим доступа URL: <http://base.garant.ru/>

*Мифтахутдинов И.Н.
студент
Россия, г. Уфа*

ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ РАБОТЫ НАЧИНАЮЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА- УПРАВЛЕНЦА ЧЕРЕЗ ИНФОРМАЦИОННУЮ КУЛЬТУРУ

Информационная культура личности – это комплекс знаний, умений и навыков, который обеспечивает оптимальное осуществление индивидуальной информационной деятельности, направленной на удовлетворение профессиональных и непрофессиональных потребностей в информации. Информационная культура специалиста отражает уровень знаний в сфере поиска, накопления, хранения и использования информации, а также степень развития умений и навыков выполнения информационных операций. На практике это означает понимание разницы между данными, информацией и знаниями, принципов формирования информационных баз и управления информационными потоками, наличие опыта в области поиска, сбора, обработки, анализа и синтеза информации, с эффективным использованием информационных систем и процессов, технических и программных средств.

Основой информационной культуры являются знания об информационной среде, законах её функционирования; умение ориентироваться в информационных потоках и рационально их использовать. Ключевая проблема современного общества заключается в избытке недостоверной информации – чем больше информации, тем меньше она используется на практике, чем выше уровень технических устройств и мощнее технологии, тем проще задачи, для решения которых они используются. Возможности и параметры индивидуального человеческого сознания просто не способны воспринимать, перерабатывать, усваивать, использовать и транслировать всю получаемую информацию, тем самым запуская фильтры, отсеивающие всю информацию, не обладающую

социальной привлекательностью, не вызывающую положительных эмоций, заставляющую привлекать дополнительные знания и ресурсы для её осознания. Таким образом, сложные информационные коммуникационные потоки, масштабные информационные ресурсы становятся невостребованными и самодостаточными. К тому же, в современном информационном обществе знания очень быстро «стареют».

В связи с этим первостепенное направление развития высшего образования ориентировано не на развитие методик сохранения и передачи информации, включая экспертное знание, а на формирование у будущих профессионалов-специалистов умений и навыков самостоятельного эвристического поиска необходимой, актуальной, легитимной информации, где в качестве источников выступают и ресурсы самого вуза, включая лекции преподавателей, учебники, пособия и периодические издания, хранящиеся в библиотеке, информационные электронные ресурсы. Тем самым, становится особенно актуальной задача формирования навыка самообучения, самоподготовки, самостоятельной работы, дающей эффективный положительный результат.

В информационном обществе знать "как" важнее чем знать "что". К сожалению, большинство участников информационного взаимодействия не только выработали упрощенную модель поиска актуальной информации, но и поддерживают миф о её актуальности. В данном случае речь идет о поиске в интернете, как самом удобном средстве поиска информации, и сайте Википедия, как одном из самых часто используемых источников. Находя информацию на данном сайте, пользователь не задумывается о её качестве, актуальности, надёжности, при этом становится как носителем самой информации, так и распространителем данного сайта.

Нет ничего плохого в том, что большинство современных людей в случае поиска информации обращаются именно к интернету – это можно считать одним из бесспорных атрибутов информационного общества. Не случайно большинство современных библиотек и периодических изданий формируют электронные фонды, электронные архивы, электронные библиотечные системы. Однако, проблема заключается в том, что любая информация получаемая по первой же ссылке, предложенной поисковой системой, как ответ на запрос пользователя, воспринимается как истина «в последней инстанции» и сомнению не подлежит, словно информация получена из бесспорного источника, хотя зачастую это бывает строка обсуждения данной темы на форуме.

Формирование критического мышления, ориентированного на экспертное знание – вот одно из направлений развития информационной культуры, как личности, так и всего общества. Критическое мышление сможет выступить своеобразным фильтром и при выборе источников информации, и при определении соответствующего запросу знания.

Не менее важной задачей при формировании информационной культуры является развитие умения определять оптимальные способы обращения с информацией, как метода подготовки человека к эффективному использованию информационных средств и знаний. Концепция информационной культуры позволяет отнести информационную подготовку личности к сфере культуры, что дает возможность обеспечить синтез и целостность традиционной книжной (библиотечной) и новой (компьютерной) информационных культур, избежать в информационном обществе конфронтации двух полярных культур – технократической и гуманитарной.

*Михайлова А. В.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Как известно, формирование финансовых ресурсов предприятия осуществляется за счет собственных и заемных средств.

Заемный капитал – это часть капитала, используемая хозяйствующим субъектом, которая не принадлежит ему, но привлекается на основе банковского, коммерческого кредита или эмиссионного займа на основе возвратности. Необходимость привлечения заемного капитала должна обосновываться предварительно сделанным расчетом потребности в оборотных средствах. В состав заемных средств входят финансовый кредит, полученный от банковских и небанковских финансово-кредитных учреждений, коммерческий кредит от поставщиков, кредиторская задолженность предприятия, задолженность по эмиссии долговых ценных бумаг и др [2].

Отметим, что в целом заемный капитал обладает следующими преимуществами:

1. Широкие возможности привлечения, но при гарантии поручителя, наличии залога и хорошем кредитном рейтинге компании.
2. Низкая стоимость по сравнению с собственным капиталом благодаря эффекту "налогового щита".
3. Увеличение финансового потенциала при необходимости значительного расширения активов и роста хозяйственной деятельности.
4. Способность генерировать рост финансовой рентабельности.

В то же время заемный капитал имеет нижеперечисленные недостатки:

1. Его использование генерирует опасные финансовые риски потери платежеспособности и снижения финансовой устойчивости.

2. Активы, формируемые из заемного капитала, обеспечивают меньшую норму прибыли, снижающуюся на сумму ссудного процента.

3. Сложность процедуры привлечения, поскольку предоставление кредита непосредственно зависит от решений кредиторов и в ряде случаев требует сторонних гарантий или же залога[1].

Анализируя предприятие ОАО «Алтея», занимающееся лесозаготовками, распиловкой древесины и пропиткой древесины выяснили, что одной из основных проблем, связанных с управлением капитала, является низкая эффективность его использования (низкая рентабельность).

В качестве «прорыва» необходим проект, который серьезно повлияет на доходность деятельности. Таким проектом является освоение нового заказа от городской администрации – вырубка леса на опасных участках территории.

Проектом определен плановый уровень объема работ и средняя цена. С каждым годом объем продаж будет прирастать на 10%. Это связано с возможностями расширения.

Для финансирования данного проекта потребуются начальные инвестиции. Финансирование текущих затрат осуществим за счет собственного капитала, финансирование капитальных затрат - из кредита. Привлечение кредитных ресурсов в Банке ОАО «Сбербанк» планируется в объеме 83% от общей суммы финансирования проекта, на срок 36 месяцев (3 года) по ставке 20% годовых.

Управление заемным капиталом предполагает достижение эффективности капитала, снижение его цены.

Оценим изменения средневзвешенной стоимости капитала.

Таблица. Изменение средневзвешенной стоимости капитала.

Наименование	2011 год		2012 год	
	Цена	Уд вес	Цена	Уд вес
Собственный капитал %, в том числе:	23,5	75,96	23,5	72,63
Уставный капитал, %	23,5	47,28	23,5	43,47
Добавочный капитал, %	23,5	2,72	23,5	2,43
Нераспределенная прибыль, %	0,0	25,96	0,0	26,74
Заемный капитал %, в том числе	19,9	66,17	19,9	27,37
Краткосрочные кредиты и займы, %	17,8	43,38	17,8	3,53
Краткосрочные кредиты и займы банков, %	20,7	18,33	20,7	18,15
Долгосрочные кредиты и займы, %	18,0	4,46	18,0	5,68
Средневзвешенная цена (WACC), %	21,08		19,43	

Как видно, средневзвешенная цена снизилась с 21,08% до 19,43%, что говорит о том, что капитал стал дешевле. Структура капитала стала более эффективной.

Осуществив расчет эффекта финансового рычага, выявили, что этот коэффициент больше ноля, использование заемных средств достаточно выгодно для проекта, что подтверждает предположение о выгодности использования кредита. С точки зрения оптимизации структуры капитала внедрение данного проекта является достаточно эффективным.

Таким образом, при определенных условиях организация, используя заемный капитал, увеличивает свои возможности для роста и повышения конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [Текст]: – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2009. – с.624
2. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст]: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2010. – с.767

*Михайлова А.В.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ

Целью предпринимательской деятельности всегда являлось получение максимальных доходов при минимальных затратах в условиях конкурентной борьбы, однако всегда любую деятельность всегда преследует предпринимательский риск. Предприятия все чаще сталкиваются с одной из разновидностей предпринимательских рисков – финансовыми рисками, которые в свою очередь подразделяются на различные категории, одной из которых является налоговый риск.

Налоговый риск — это возможность для налогоплательщика понести финансовые и иные потери, связанные с процессом уплаты и оптимизации налогов. Факторы, которые влияют на величину налогового риска различны, их можно классифицировать как внутренние и внешние [1].

Риск может проявиться в результате неверного учета налоговой базы, нарушения правил исчисления и уплаты налогов, при несвоевременной уплате в бюджет налоговых платежей и сдаче налоговых деклараций предприятие может быть подвергнуто финансовым санкциям.

По данным федеральной налоговой службы по состоянию на 1.10.2013г было проведено 27 080 417 камеральных проверок в Российской Федерации, из них 592 390 в Республике Башкортостан, в целом по РФ в

1 230 298 случаях были выявлены налоговые нарушения, в РБ в 24 283 случаев. По результатам проверки было доначислено налоговых платежей с учетом всех штрафов и пеней – 49 129 740 рублей по РФ, 689 029 руб. по РБ [3].

Чтобы этого избежать предприятию необходимо применять меры, по снижению влияния налоговых рисков, имеющие принципиальное значение для достижения непрерывности деятельности организаций путем обеспечения безопасности в налоговых расчетах.

Для оценки налоговых рисков деятельности предприятия может помочь Концепция системы планирования выездных налоговых проверок, утвержденная приказом ФНС России от 30.05.2007 г. № ММ306/333а (ред. от 14.10.2008 г.) [3].

Согласно этой Концепции существуют всего 12 критериев выбора объекта выездной налоговой проверки.

Если главный бухгалтер обнаружил, что организации попадает под эти критерии ему необходимо принять меры по их устранению. Приведем несколько конкретных примеров налоговых рисков и их устранение.

1. Выплата среднемесячной заработной платы ниже среднего уровня. В таком случае бухгалтер должен предъявить документы о том, что работники работали не полный рабочий день, 1/2 ставки (4 часа в день) или 1/4 ставки (2 часа в день), находились в отпуске без содержания, или что сотрудники не имеют должной квалификации.

2. Отражение суммы расхода, приближенной к доходам. Данные берутся из декларации 3-НДФЛ и, если сумма расходов равна, либо более 83% -это уже налоговый риск. Чтобы избежать не приятных последствий, необходимо убрать лишние расходы. Лучше заплатить небольшой налог, чем быть приглашенным на проверку.

3. Опережающий темп роста расходов над доходами. Бухгалтер должен проанализировать, возможно, была увеличена зарплата сотрудникам, выросли коммунальные расходы, цены на продукцию растут не так быстро, как цены на сырье, или временно фирма прекратила отгрузку товара и т.д. [1].

Вменение налоговых претензий, основанных на недобросовестности контрагентов, сейчас стало особенно «популярным» среди налоговых органов и приобрело значительный размах. Поэтому необходимо закрепить локальным нормативным актом порядок документооборота, а также требования, предъявляемые к вашим контрагентам.

Так же, избежать риск, возможно путем прекращения определенного вида деятельности, хозяйственных операций, ведущих к риску. Одним из способов является изменение стратегических задач или операционного процесса.

Использованные источники:

1. Шевелев, А.Е. Риски в бухгалтерском учете [Текст] : учебное пособие / А.Е. Шевелев. – М.: КноРусс, 2008.- 382с.
2. Шишкина, Я.В. Управление налоговыми рисками: мнение специалиста [Текст] / Я. В. Шишкина // Налоговый учет для бухгалтера. – 2010. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.delo-press.ru/articles.php?n=5606>
3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/

*Михайлова Е.С.
студент
Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ЗНАЧЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Улучшение жилищных условий - одна из сложнейших проблем для современного россиянина. Ее обсуждение давно вышло за пределы бытовых вопросов. Не секрет, что на сегодняшний день приобрести жилье без использования заемных средств пока могут позволить себе немногие, скорее единицы. И в этой ситуации на помощь должна прийти ипотека. На нее возлагают большие надежды и называют важнейшим инструментом решения социальных проблем в стране.

Поддержка граждан в сфере улучшения жилищных условий сегодня находится на хорошем уровне. Существует множество различных целевых программ по предоставлению жилья, а также власти пытаются создать все условия и возможности приобретения жилых квадратных метров. И одним из способов является ипотечное кредитование. Сегодня в банках это явление получило огромное развитие, т.е. рынок ипотечного кредитования начал активно и результативно развиваться. Причин на это достаточно: с каждым годом доходы населения растут, недоверие к ипотеке почти преодолено как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов.

Так, например, в целом по России количество ипотечных сделок выросло в 2 раза. Примечательно, что кредиты - как рублевые, так и валютные - выдают уже порядка 300 банков [1].

Но стоит отметить, что размещение и концентрация ипотечного кредитования крайне неравномерно. Большинство кредитов (60%) приходится на Московскую область и Москву.

Реализация разработанных проектов и программ в Российской Федерации, напрямую связана не только с деятельностью финансовых и государственных организаций, но и с готовностью населения

воспользоваться данной программой. Улучшение жилищных условий для россиян является вопросом отнюдь не праздным. Почти 60% участников опроса, организованного Национальным Агентством Финансовых Исследований (НАФИ) по всей России, заявили о важности и актуальности данной проблемы. При этом пятая часть населения (21%) говорит о крайне высокой, а треть (36%) - об умеренной потребности в улучшении условий жилья [1].

Если сравнить результаты опросов в г. Москва и общероссийские результаты, то стоит отметить что в столице проблема потребности в улучшении жилищных условий менее актуальна - только 12 % москвичей говорят об острой необходимости в этой сфере. И что самое интересное, больше всего по этому вопросу беспокоятся зажиточные слои. Это объясняется тем, что слои с низким доходом на практике не имеют возможности улучшить свои жилищные условия даже при помощи ипотеки. Поэтому доля населения, неудовлетворенного качеством жилья, очень высока, отсюда и спрос на кредиты достаточно актуален, как основной способ улучшения жилищных условий.

Развитие института ипотечного кредитования в стране послужило толчком для разработки и реализации различных программ для поддержки населения в улучшении условий выплаты кредита.

Таким образом, необходимо отметить, что государственная политика в области социально-экономических отношений, заключающаяся в создании всех условий для благоприятного развития ипотечного кредитования, позволяет улучшить многим гражданам жилищные условия. Реализация государственных программ в области жилищной политики является залогом для развития финансового рынка и населения в целом.

Использованные источники:

1) Сайт Министерства финансов РФ: [Электронный ресурс] / Режим доступа: minfin.ru

Мищенко Л. Я., д.э.н.

доцент

профессор кафедры мировой

экономики и менеджмента

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»

Россия, г. Краснодар

ИНФРАСТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Эффективная инфраструктура инновационной системы – важнейшая составляющая, обеспечивающая ее способность к продуцированию и ассимиляции прогрессивных нововведений, долговременному взаимодействию всех участников инновационного процесса и рынка. Рынок, в свою очередь, через механизмы конкуренции и инвестирования оказывает

обратное воздействие на инновационную сферу, определяя интенсивность инновационных процессов в экономике. По оценкам специалистов, издержки неэффективной инфраструктуры эквивалентны дополнительному 30%-му налогу на прибыль всех коммерческих организаций [4].

В современной мировой экономике сложилось две основных тенденции развития инновационной инфраструктуры. Во-первых, инновационная инфраструктура развивается более высокими темпами, чем темпы роста самих инновационных организаций, что объясняется растущей значимостью инфраструктурной составляющей для повышения эффективности инновационной деятельности, ее высоким мультипликационным эффектом и низкой чувствительностью к циклическим колебаниям экономической конъюнктуры. Во-вторых, идет процесс глобализации инновационной инфраструктуры, начало которому было положено в 2000 г на заседании профильной комиссии Европейского совета в Лиссабоне, принявшим программу создания объединенной инновационной системы ЕС и общей глобальной инфраструктуры знаний [1].

В отличие от зарубежной практики при формировании инфраструктуры инновационной системы России не прослеживается четкого концептуального подхода к решению этой проблемы. Формирование отдельных элементов осуществляется вне связи друг с другом и с другими секторами экономики (промышленность, сфера образования). Не учитываются тенденции формирования глобальной инфраструктуры, усиления взаимосвязи и взаимодействия между странами в научно-технической сфере. Использование зарубежного опыта сводится к переносу отдельных элементов целостных экономических механизмов вне связи со страновой спецификой.

Преодоление имеющихся недостатков, с нашей точки зрения, должно базироваться на формировании адекватных представлениях о содержании исследуемого понятия, учете его специфики применительно к конкретно-исторической обстановке и характеристикам отдельно взятой страны.

Наиболее точное определение инфраструктуры инновационной деятельности, по нашему мнению, дал К. Фриман [3], рассматривавший ее как совокупность подсистем, обеспечивающих доступ к различным ресурсам (активам) и (или) оказывающих те или иные услуги участникам инновационной деятельности. В числе этих подсистем им были выделены: финансовая (бюджетные, венчурные, страховые, инвестиционные фонды и другие финансовые институты); производственно-технологическая (инновационно-технологические центры, инновационные кластеры, технопарки, бизнес-инкубаторы и т.п.); информационная (базы данных, центры доступа, а также аналитические, статистические, информационные центры); кадровая (образовательные учреждения по подготовке и переподготовке кадров в области научного и инновационного менеджмента, технологического аудита, маркетинга и т.д.); экспертно-консалтинговая

(организации, занятые оказанием услуг по проблемам интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, а также центры консалтинга).

Развивая определение, сформулированное К. Фриманом, инновационную инфраструктуру можно идентифицировать и как комплекс организационно-экономических институтов, обеспечивающих благоприятные условия для инновационной деятельности и поддержание устойчивых связей между ее субъектами на основе принципов экономической эффективности.

Поскольку в условиях рыночной экономики экономический порядок базируется на разумном сочетании государственного регулирования и действия рыночных механизмов, мы считаем целесообразным наряду с выделением элементной структуры, определить инфраструктуру и как систему, обладающую уровнями иерархии. При этом к институтам инфраструктуры инновационной деятельности на микроуровне можно отнести инвестиционные и инновационные фонды, банки, бизнес-инкубаторы, экономические ассоциации, финансовые группы, связанные с созданием и реализацией научно-технических новшеств и функционирующие преимущественно на основе рыночных механизмов.

На макроуровне – это проводимая государством экономическая политика, фонды поддержки инновационного предпринимательства, имеющие по существу венчурный характер и практикующие конкурсный подход к финансированию инновационных проектов. На глобальном уровне – это деятельность по обслуживанию международного инновационного процесса, осуществляемая объединенными национальными системами и транснациональными образованиями. Сюда же относится получение и распространение новых знаний на уровне глобальных формализованных и неформализованных сетей. Примерами таких сетей являются фундаментальная наука (неформализованная сеть) и Интернет (формализованная сеть).

Можно выделить также функциональный или отраслевой разрез инновационной инфраструктуры, который образуют такие составляющие, как: транспорт и связь; информатика и телекоммуникации; кредитно-финансовая сфера; фондовый рынок; институт посредников; а также предприятия и организации, оказывающие специальные услуги.

Состав национальной инновационной инфраструктуры, принципы ее функционирования и степень интеграции в глобальные инфраструктурные сети существенно зависят от основополагающих характеристик национальной инновационной системы. В условиях административно-командной системы решение о разработке и внедрении инноваций в производство, равно как и об их финансировании находится в ведении административных органов и далеко не всегда связывается с параметрами рыночной эффективности. Вместе с тем, как показывает опыт, в рамках этой

системы может достигаться высокий уровень мобилизации и концентрации ресурсов на решении ключевых задач научно-технического развития страны. Так, практическая реализация данной модели в СССР обеспечила высокий уровень интеграции научной и производственной деятельности, рост взаимосвязи академического и промышленного секторов и увеличение объема государственных финансовых ресурсов, распределяемых в академическом секторе. Разрушение государственной монополии на разработку и внедрение научно-технических достижений без формирования новых, присущих рыночной экономике механизмов фактически привело к свертыванию инновационной деятельности в стране.

Существенной проблемой является то, что российская инновационная инфраструктура и в настоящее время остается переходной, в ней сочетаются элементы старой, административно-командной и новой инновационной системы, характерной для рыночных экономик. К административно-командной части относится подавляющее число научно-технических организаций РАН, ГНЦ и организаций ОПК. К рыночной составляющей можно отнести научно-технические организации частного сектора промышленности и сферы услуг, малые инновационные предприятия; множество негосударственных некоммерческих научных, аналитических, консалтинговых и прочих центров. Инновационные предприятия рыночного сектора не только работают на организационных и системных принципах рыночной экономики, часть из них фактически является элементами глобальной инновационной системы.

Если в большей части российской инновационной системы, характеризующейся нерыночной природой, к числу наиболее острых проблем относится избыточное число научно-исследовательских институтов, финансируемых по принципу «поддержки всей сети организаций», то в рыночной части проблемами являются: отсутствие критической массы малых инновационных предприятий и необходимой рыночной инфраструктуры.

Еще одна проблемная область связана с информацией как главным ресурсом инновационного развития. В мировой науке сформировался мощный информационный сектор – комплекс отраслей, результатом деятельности которого являются различные базы данных, высокотехнологичные средства их продуцирования, хранения, обработки и передачи.

В отечественной информационной инфраструктуре темпы внедрения современных технических средств и информационных технологий остаются недостаточными. Чтобы отечественные базы данных стали активным элементом информационной среды в инновационной деятельности, требуется повысить уровень качества пополнения отечественных баз данных и модернизировать устаревший машинный парк, на базе которого они реализованы.

Недостаточно полной остается и функциональная модель отечественной инновационной инфраструктуры. Выполнение значимых инфраструктурных функций закреплено, в частности, за такими организациями, как Роспатент, Госстандарт, межотраслевая научно-техническая биржа «Интеллектуальный капитал», Российская научно-техническая биржа, Международная биржа телевидеоиндустрии, концерн «Бинитек», включающий международную биржу наукоемких и информационных технологий. К информационным организациям можно отнести Российское объединение информационных ресурсов научно-технического развития при Правительстве РФ, единую информационную систему Торгово-промышленной палаты РФ, «Информ-электро», Международный центр и Институт научной и технической информации.

Для эффективной деятельности этих институтов необходимо решение ряда организационных проблем. Так, в составе Роспатента отсутствуют многие службы, призванные выполнять функции правоведения. Активной государственной поддержки заслуживают меры по созданию в России единой экспертной службы. Действующий в настоящее время Республиканский исследовательско-консультационный центр экспертизы малочислен, в нем не сложилась совокупность авторитетных экспертных коллективов по приоритетным инновационной деятельности. В результате экспертные функции выполняют непрофессиональные комиссии или местные органы управления, которые могут утверждаться малоэффективные проекты.

В последнее время российское государство являлось активным участником процесса создания элементов инновационной инфраструктуры. Так, Минэкономики создало постоянно обновляющийся банк данных научно-технических разработок, НИОКР, а также наукоемких технологических проектов позволяет государству и экономическим субъектам осуществлять выбор стратегических приоритетов технологического развития и конкретных проектов. Обслуживая процессы мониторинга и прогнозирования научно-технологического потенциала, а также потребности экономики в освоении научно-технических новшеств, банк данных НИОКР служит обоснованием государственного заказа на исследования и разработки и приобретение импортных технологий в случае отсутствия соответствующих наработок в стране. Сформирована информационно-аналитическая система сопровождения конкурсного отбора проектов НИОКР, позволяющая оценить инвестиционную привлекательность проектов, эффект экономии ресурсов от внедрения результатов разработок. Благодаря этой системе пользователь информации может анализировать сведения о количестве проектов в каждой федеральной целевой программе, прогнозируемых затратах на их выполнение, ожидаемом годовом объеме производства продукции в результате реализации проекта, ранжировании проектов по величине удельных инвестиционных затрат,

готовности научно-технической базы для организации производства и выпуска продукции, объемах финансирования исполнителей проектов и др. Существует также база данных о технологических заделах в отраслях промышленности, в которой представлены технологии, соответствующие мировому уровню (около 40% из них не имеют зарубежных аналогов).

Вместе с тем, несмотря на сдвиги в решении проблемы информационной обеспеченности инновационной сферы потенциал научно-технических сведений РФ в общем мировом объеме научно-технической информации (измеренный по количеству отчетов и публикаций) не превышает 7% [2].

Трудности в становлении и развитии инновационной системы России создают неразвитость кредитно-финансовой составляющей инновационной инфраструктуры. В силу специфики инновационной деятельности (высокая степень коммерческого риска, необходимость привлечения долгосрочных инвестиций) эффективная организация ее финансирования должна быть ориентирована на множественность источников.

В мировой практике выработаны эффективные подходы к решению данной проблемы. Так, в США наряду с государственным финансированием наука получает широкие возможности взаимодействия с частным сектором, а университетам разрешено патентовать свои разработки. Причем именно патентование обеспечивает значительную долю финансирования науки. Источниками финансирования инновационной деятельности служит также привлечение венчурного капитала; развитие эффективного партнерства между государством, бизнесом и академическими кругами.

Действительно, фундаментальные исследования являются дорогостоящими и рискованными и частные фирмы неохотно вкладывают в них деньги. Конкуренция между частными фирмами начинается после получения результата фундаментальных исследований. Однако положение можно изменить путем обеспечения поддержки исследований со стороны государства. В Японии, например, государство финансирует начало исследований, а частные фирмы, в свою очередь, узнав о поддержке проекта государством, вкладывают свои капиталы в дальнейшие разработки. На более поздних стадиях проект осуществляется полностью за счет частных фирм.

Существенную роль в финансировании инноваций играют банки, которые могут кредитовать все этапы жизненного цикла новшества. Обычно кредит выдается под имеющиеся у заявителя фонды, гарантии вышестоящей организации, заключенные договоры на приобретение производимой за счет использования кредита новой продукции. В договоре на финансирование также может оговариваться срок, по истечении которого доля средств банка в финансировании инновации по желанию юридического лица, получившего ссуду, может быть им выкуплена. Посредством лизинговых операций банк может превратиться в собственника инновационного предприятия или

создать новое производство. Реконструированное предприятие, владельцем или совладельцем которого стал банк, может быть предоставлено в аренду. При этом арендатор будет отчислять обусловленную сумму, которая идет на компенсацию расходов банка. Договор с арендатором может предусматривать условия, при которых банк за определенную плату может полностью или частично уступить свои права на владение предприятием.

Банки могут участвовать также в организации комплексной экспертизы нововведения, оказывать инновационным предприятиям информационные, посреднические, консультативные, научно-технические, рекламные, прогнозные, конъюнктурные услуги, привлекая для этого высококвалифицированных специалистов. Наконец, банк может стать организатором соответствующих финансовых проектов и предприятий, создаваемых на акционерной основе. Препятствием широкого вовлечения коммерческих банков в процесс кредитования инновационных проектов в России является то, что при рисковом характере деятельности инновационных предприятий, отсутствуют гарантии кредитору в возврате ссуд и получении дивидендов. Не разработана и методика кредитования инновационных предприятий, учитывающая факторы риска.

По нашему мнению, возвратность кредита коммерческого банка инновационным предприятием должна основываться на дифференцированном подходе к величине процентной ставки. К числу факторов, которые следует учитывать при определении этой величины, можно отнести:

- прибыль, получаемую при реализации инновационного проекта;
- затраты, определяемые на стадии опытно-конструкторских работ на основе функционально-стоимостного анализа;
- удельный вес заемных средств инвестиционного фонда или банка в общем объеме возмещения затрат;
- срок реализации инновационного проекта, определяющий сроки привлечения кредитных средств и возврата их кредитору.

Учитывая рисковый характер инновационных проектов и неопределенность конечного результата, следует ожидать, что планируемые значения данных факторов могут не совпадать с их фактическими значениями. Соотношение фактической и планируемой величин факторов должно вести к изменению процентной ставки, что будет нацеливать кредитополучателей на достижение наилучших результатов при использовании кредита. Установление коммерческими банками процентных ставок за кредит, учитывающих рисковый характер инновационных проектов, позволит им не только сохранить, но и приумножить свои активы, внося существенный вклад в стабилизацию экономики. Представляется перспективной и посредническая роль коммерческих банков, обеспечивающая связь разработчиков с другими субъектами инновационного процесса.

Развитию инновационного предпринимательства в России будет способствовать формирование инфраструктуры институтов ценных бумаг (инвестиционных банков и фондов, страховых компаний), призванных обеспечить свободное движение акций и других финансовых инструментов. Большие возможности заложены и в использовании вторичных финансовых инструментов. Использование опционов позволяет предприятию получить беспроцентный кредит, а покупатель-брокер осуществляет частичную предоплату будущего производства новой продукции. При этом в контракте предусматривается, что в случае отказа от поставок, беспроцентный кредит превращается в коммерческий с соответствующей ставкой.

Такой опыт торговли еще не произведенной продукцией внедрен специалистами Тюменско-Московской биржи. Их методика предусматривает, что предприятие может выставить на торги секции опционов на еще не произведенный товар, а покупатель, оплатив от 20 до 40% стоимости всей партии, получает право на ее распределение по мере производства. Оплата остальных 60-80% стоимости осуществляется в ходе дальнейших поставок.

Настоятельной необходимостью становится формирование в России системы венчурного финансирования инновационных предприятий, так как венчурный бизнес органично сочетает в себе два вида предпринимательства: финансовое и собственно инновационное. Пока речь идет о создании двух фондов – отраслевого и регионального. Одна из существенных причин низких темпов развития венчурного бизнеса в России состоит в том, что, во-первых, государство не берет на себя реальных рисков инновационной деятельности, в то время как за рубежом при создании венчурных фондов вклад государства составляет до 40% капитала фондов. Во-вторых, отсутствуют необходимые и достаточные стимулы для вложений в высокорисковые инновационные проекты в условиях, когда значительно надежнее вкладывать средства в сырьевые отрасли. Вместе с тем перспективными для венчурных инвестиций могут стать такие отрасли, как производство новых материалов, компьютерные технологии и энергетика.

Опыт развитых стран показывает, что основными источниками венчурного капитала являются корпоративные пенсионные фонды, банки, страховые компании, крупные промышленные корпорации, средства государственных программ поддержки бизнеса. В российских условиях пенсионные фонды и страховые компании лишены возможности участвовать в стартовом рисковом финансировании. В действующем законодательстве отсутствуют многие юридические формы, адекватные потребностям венчурного бизнеса, а процедуры регистрации венчурных фондов сложны.

Инструментом активизации интереса к венчурному финансированию служит проведение венчурных ярмарок, модель организации которых была позаимствована из опыта США. В ходе ярмарок решаются три основные задачи – оценка инвестиционного потенциала в высокотехнологичной сфере; оказание посреднических услуг производителям и потребителям наукоемких

проектов; повышение образовательного уровня участников в области использования различных финансовых инструментов.

Проведенный анализ показывает, что в последние годы в России идет процесс создания элементов инновационной инфраструктуры. Однако принимаемые меры не всегда носят системный и последовательный характер. Ряд стадий инновационного цикла не получил необходимого финансового, информационного и инфраструктурного обеспечения. В первую очередь это касается начинающих малых фирм, приступающих к коммерциализации результатов исследований и разработок. Недостаточно стимулируется и развитие связей между ключевыми участниками процесса коммерциализации. Решение имеющихся проблем существенно повысит активность и результативность инновационной деятельности в стране.

Использованные источники:

1. Инновационное развитие территорий в России и ЕС. Т.1-7. М., 2012
2. Индикаторы науки. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2008.
3. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. L., 1987.
4. Research and Development. The Information. Technology [Электронный ресурс] / & Innovation/ <http://itif.org/category/policy-issues/re>

*Моллаева Ю. М.
студент, 5к., Бух.учет,
Магомедова З. О. - научный руководитель
к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

**СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ
БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

До того как появился отдельный институт, выполняющий функции кредитора последней инстанции на общегосударственном уровне, финансовые проблемы банков решались с использованием различных механизмов рынка без участия государства, в виде соглашений о сотрудничестве между банками.

Первые попытки предотвращения банкротств банков стали предприниматься еще с середины 19 века. Например, создание межбанковской кооперации в период до Гражданской войны 1891-1865 гг. в США в одном из штатов. Межбанковская кооперация позволяла банкам обеспечивать друг друга фондированием, быть ответственными за убытки от банкротства любого из членов кооператива, а также осуществлять управление деятельностью участников кооператива, путем создания Совета по контролю.

Следующей стадией развития механизмов предупреждения банкротств стало появление клиринговых палат, которые не только осуществляли

взаимные расчеты по обязательствам между банками, но и выступали в качестве кредиторов последней инстанции. Они принимали неликвидные активы в качестве обеспечения в обмен на кредитные сертификаты клиринговой компании, которые представляли собой обязательства ассоциации банков и являлись частными деньгами. Затем банки-участники выдавали эти сертификаты вкладчикам в обмен на депозиты, вследствие чего вкладчики оказывались застрахованными от банкротства банка, в котором они обслуживались. Создание клиринговых палат позволило снизить показатели убытков и банкротств банков, однако, они могли действовать только в пределах одного штата.

Профессор Лондонской школы экономики К. Гудхарт писал, что центральные банки (ЦБ) появились, как ответ на неспособность коммерческих банков самостоятельно справляться с финансовыми затруднениями. Так, функцию кредиторов последней инстанции в 20 веке стали выполнять центральные банки. На начало 20 века насчитывалось 18 центральных банков, к 1950 г. - 59, а к концу 20 века – 161.

Профессор А. Мелтзер говорил, что ЦБ должен допускать банкротства неплатежеспособных банков, иначе он будет способствовать принятию больших рисков коммерческими банками. К примеру, если финансово неустойчивый банк неплатежеспособен и знает о том, что он может получить поддержку со стороны государства или ЦБ, то управление этого банка может решить, что ничего не потеряет, даже если увеличит рискованность активных операций банка. Следовательно, ЦБ может помочь в поддержании устойчивости банков и предупреждении их банкротства, но проблему неплатежеспособности банки должны решать сами.

В России функцию кредиторов последней инстанции исполняет Банк России в связи с принятием закона РСФСР «О Центральном банке РСФСР» с 2 декабря 1990г. Банк России с целью воздействия на ликвидность банковской системы рефинансирует банки путем предоставления им краткосрочных кредитов по учетной ставке и под залог различных активов.

Другим механизмом предупреждения банкротства является система страхования депозитов. Решение о создании системы страхования депозитов многие страны принимали в периоды кризисов банковской системы: в США – во время Великой депрессии, в Великобритании – в период банковского кризиса 70-х годов, в России – обусловлен последствиями финансового кризиса 1998г. В России в результате изучения мирового опыта, с учетом специфики российского банковского сектора был принят Федеральный закон от 23.12.2003г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

В 1934г. в США была создана система федерального страхования депозитов, возглавляемая Федеральной корпорацией страхования депозитов (ФКСД). Значение системы страхования депозитов заключается в обеспечении гарантии, позволяющей до конца использовать безбанкротные

способы урегулирования критических ситуаций, в том числе возможность содействовать слияниям застрахованных банков, если ФКСД решит, что слияние может устранить слабый банк. Такое содействие слиянию или поглощению финансово неустойчивого банка «здоровым» банком выражалось в возможности ФКСД выдавать ссуды, приобретать активы и предоставлять гарантии.

В России во время последнего финансового кризиса был принят Федеральный закон от 27.10.2008г. № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011г.» (Закон о санации), который был продлен до 2014г. Данный закон определяет условия и параметры предоставления государственной поддержки проблемным банкам в целях предупреждения их банкротств. Из закона вытекает три основных механизма предупреждения банкротства банка, используемых Агентством по страхованию вкладов (АСВ):

- инициирование продажи банка новым собственникам с целью повышения его капитализации;
- передача активов и обязательств проблемного банка в финансово устойчивый банк;
- временное приобретение АСВ акций (долей в уставном капитале) банка при отсутствии частных покупателей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на ранних стадиях становления и развития механизмов предупреждения банкротств, коммерческие банки пытались бороться с финансовыми затруднениями с помощью рыночных методов: создание межбанковских коопераций и клиринговых палат. Однако по мере развития банковской сферы стало понятно, что коммерческие банки неспособны самостоятельно справиться с финансовыми проблемами, вследствие чего возникла необходимость государственного вмешательства в банковскую деятельность. Так, появились центральные банки, которые приняли на себя функцию кредитора последней инстанции.

Моллаева Ю. М.

студент, 5 к.

Раджабова М. Г. - научный руководитель

к.э.н., ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г.Махачкала

РАЗВИТИЕ РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ В РОССИИ

На настоящий момент рынок производных финансовых инструментов (деривативов) является одним из быстро развивающихся сегментов финансового рынка. И для его стабильного развития необходима эффективная система регулирования, которая охватывала бы всех участников рынка и обеспечивала осуществление ими своей

профессиональной деятельности в соответствии с установленными правилами.

В мировой системе нет единого подхода к определению понятия деривативов. Комиссия США по торговле товарными фьючерсами определяет дериватив как договор, цена которого производна от ценности одной или нескольких базовых ценных бумаг, индексов, долговых инструментов, товаров и других финансовых инструментов. В Великобритании деривативы определяются как контракты на разницу, к которым относятся фьючерсы и опционы. В соответствии с финансовым законодательством Германии деривативы представляют собой права, торговля которыми осуществляется на рынке, а цена прямо или косвенно связана либо с движением рыночной стоимости ценных бумаг или валюты, либо с изменением процентных ставок. Согласно Международному валютному фонду, деривативы представляют собой финансовые инструменты, привязанные к определенному финансовому показателю или товару, посредством которых финансовые риски могут самостоятельно обращаться на финансовых рынках.[1]

Деривативами (от англ. derivatives) называются производные финансовые инструменты. В России их принято называть срочными сделками. В настоящее время существуют четыре основных вида деривативов: фьючерс, опцион, форвард и своп. Такие финансовые сделки называются производными потому, что их стоимость зависит от стоимости базового актива, лежащего в их основе. Следовательно, целью покупки дериватива является не получение базового актива, а получение прибыли от изменения его цены.[4]

В соответствии с российским законодательством к производным финансовым инструментам относятся контракты на следующие базовые активы: процентные ставки; официальная статистическая информация; уровень инфляции; договоры, являющиеся производными финансовыми инструментами; обстоятельства, которые свидетельствуют о неисполнении или ненадлежащем исполнении одним или несколькими юридическими лицами, государствами или муниципальными образованияами своих обязанностей; обстоятельства, предусмотренные федеральными законами или нормативно - правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг и в отношении которых неизвестно они наступят или нет; значения, рассчитываемые на основании одного или нескольких показателей, от наступления которых зависят обязательства стороны или сторон договора, который является производным финансовым инструментом.

Деривативы используются для: получения значительных приростов сбережений; усовершенствования управления рисками; повышения информационной эффективности за счет привлечения новых каналов, с

помощью которых новая информация будет своевременно учтена в ценообразовании различных активов.[1]

Рынок деривативов подразделяют на биржевой и внебиржевой. Рынок деривативов функционирует по особым правилам и законам. Инструменты внебиржевого рынка нестандартизированы, а инструменты биржевого рынка стандартизированы. Особенности торговли деривативами на внебиржевом и биржевом рынке представлены в таблице 1.

Таблица 1

Характерные особенности торговли деривативами на внебиржевом и биржевом рынке

Биржевой рынок	Внебиржевой рынок
Торгуют фьючерсами и биржевыми опционами	Торгуют форвардами, опционами и свопами
Торги жестко централизованы и торговые позиции по ликвидности, ценообразованию и автоматическому нахождению соответствия интересов контрагентов при заключении сделок с производными инструментами четко определены	Торговля является децентрализованной и предоставляет участникам большую свободу в индивидуализации договорных условий
Условия контрактов и объемы сделок прозрачны и общедоступны	Условия контрактов и объемы сделок менее прозрачны и информация о них распределяется неравномерно
Сделки заключаются путем открытого торга	Сделки заключаются конфиденциально путем проведения прямых переговоров между контрагентами
Централизованное ценообразование путем ведения единой электронной книги заказов	Квотируемые цены, предоставляемые группой ведущих дилеров, что требует дополнительных затрат по определению ведущих игроков на рынке и средневзвешенной цены производных финансовых инструментов
Торги проводятся посредством биржевого аукциона, т.е. участники рынка друг другу неизвестны	Участники рынка друг другу известны, иногда сделки проводятся с помощью посредников

Немаловажным моментом операций с биржевыми инструментами является наличие расчетной палаты, которая гарантирует выполнение действий как продавцом, так и покупателем своих обязательств. На современных биржах сделки могут заключаться, даже если реальные товары отсутствуют.[2]

В соответствии с данными Банка России по обзору финансовых рынков, стоимостный объем торгов биржевыми деривативами в первом полугодии 2013 г. (26569,9 млрд. руб.) по сравнению с первым полугодием 2012 г. (24615,1 млрд. руб.) незначительно увеличился, темп прироста составил 8%. В первом полугодии 2013 года наибольшую долю занимали:

- фондовые фьючерсы - 57%;
- валютные фьючерсы – 33%;
- опционы - 7,3% (во втором полугодии 2012г. - 6,6%).[4]

Подводя итоги, можно сказать, что рынок деривативов в России развивается небольшими темпами, внебиржевой рынок недостаточно развит по сравнению с биржевым, а также, что фондовые фьючерсы занимают наибольший удельный вес в суммарном объеме торгов биржевыми деривативами. Несмотря на значительные объемы, рынок деривативов в России до сих пор законодательно не регулируется и часто становится полем для мошенничества со стороны недобросовестных брокеров. Однако, в июле 2013 г. был подготовлен проект комплексного законодательного акта, регулирующего деятельность посредников на внебиржевых финансовых рынках - профильных операторов «О рынке деривативов и деятельности профильных операторов на внебиржевых финансовых рынках в Российской Федерации», который обеспечит защиту интересов клиентов.

Использованные источники:

- 1) Лахно Ю.В. К вопросу о развитии российского рынка деривативов // Финансы и кредит, №14(542), 2013г.
- 2) Малахова Т.С., Ишханов А.В. Регулирование рынка деривативов на современном этапе развития мировой финансовой системы // Финансы и кредит, №17(449), 2011г.
- 3) Петренко Е.В. Рынок деривативов в мировой финансовой системе: состояние, развитие и перспективы. М. 2012г.
- 4) Обзор финансового рынка Банком России за первое полугодие 2013 г. URL: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_01-2013.pdf?pid=finmarket&sid=ITM_49584

Моллаева Ю. М.

студент, 5к., Бух.учет

Омарова О.Ф. - научный руководитель

профессор

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Наибольшую долю среди кредитов, выданных населению, занимают необеспеченные беззалоговые потребительские кредиты. В 2012 году большое количество граждан взяли необеспеченный кредит, и их не остановили ни нестабильность в экономике, ни высокие ставки по заемным средствам. На конец 2012 года объем необеспеченных потребительских кредитов составил около 4,9 трлн.руб., что в 2,5 раза превышает объем ипотечного кредитования.

Одним из наиболее активно развивающихся секторов потребительского кредитования являются кредитные карты. За 2012 год этот рынок вырос на 90%. По оценкам специалистов около 17% из примерно 90 млн. экономически активного населения России пользуется кредитными картами. Рынок потребительского кредитования кредитными картами имеет высокий потенциал для развития, однако он остается одним из самых рискованных видов кредитования.

В тройку лидеров кредитования картами на начало 2013 года входят: Сбербанк (148,3 млрд.руб.), Русский стандарт (100,9 млрд.руб.) и ВТБ24 (48 млрд.руб.). Развитие карточного бизнеса в российском банковском секторе находится еще в зачаточном состоянии: несмотря на значительный объем эмитированных карт (по итогам 2012 года - 200 млн.), 78% операций пришлось на снятие наличных денег. Преимуществом кредитования по банковским картам является то, что оно фактически не имеет ограничений по целевому назначению ссуды.

Лидером по объему совокупного портфеля автокредитов является Сбербанк России (102,63 млрд.руб.). В основном россияне берут автокредит на 5 лет. Каждый третий, из взявших кредит, обязуется погасить кредит за 3 года, а 7% - за год. А также большинство граждан берут кредит на покупку автомобиля в рублях, что позволяет избежать денежных потерь при изменении курса валюты. Стоит обратить внимание на то, что чем ниже первый взнос, тем выше ставка по кредиту, и не все банки могут предоставить автокредит на таких условиях, так как это повышает риски кредитной организации.

Как и любой кредит, автокредитование имеет свои преимущества и недостатки. Преимуществом является возможность получить желаемый автомобиль при недостатке собственных денежных средств. К недостаткам можно отнести риск потери и автомобиля и выплаченных денежных средств при невыплате кредита, а также увеличение конечной стоимости приобретаемого автомобиля.

Все большую популярность среди населения приобретает ипотечное кредитование. В соответствии с данными Банка России за 2012 год было выдано 740 тысяч жилищных кредитов на сумму более 1 трлн.руб., что на соответственно 25,4% и 34% больше, чем за аналогичный период предыдущего года. Согласно Банку России средняя ставка по ипотечному кредитованию в рублях по выданным с начала года ссудам оставила 12,3%.

По данным Банка России на начало января 2013 года объем кредитов физическим лицам в России равен 7,7 трлн.руб., что составляет 19,8% денежных доходов населения. А объем привлеченных вкладов граждан равен 14,3 трлн.руб., что в 1,84 раза превышает объем выданных кредитов.

Развитие кредитования населения в России имеет свои положительные и отрицательные стороны. К преимуществам кредитования населения относятся: расширение его платежеспособного спроса; решение финансовых

проблем, связанных с необходимостью приобретения транспортных средств, дорогостоящей бытовой техники, оплаты медицинских и образовательных услуг. Банки, выдавая потребительские кредиты населению, способствуют росту производства и реализации товаров и услуг. Направленность банков на розничное кредитование содействует улучшению качества кредитных портфелей и диверсификации риска.

Недостатком является то, что развитие кредитования населения в России пока недостаточно работает на пользу экономики страны. Это связано с тем, что потребительские кредиты используются в основном на покупку машин, мебели, дома, товаров для ремонта квартиры, бытовой техники и часто предпочтение отдается более качественным и удобным импортным товарам. Другим негативным фактором является то, что быстрое увеличение объемов потребительского кредитования и медленный рост доходов населения может привести к увеличению проблемных займов.

Подводя итоги можно сказать, что рынок кредитования населения в России в основном представлен ипотечным кредитованием; автокредитованием; необеспеченными кредитными ссудами, среди которых наибольшую долю занимают кредитные карты. И потребительские кредиты по большей части используются гражданами на покупку товаров, на приобретение которых у них не хватает денег.

Мы считаем, что дальнейшее развитие и совершенствование рынка кредитования населения в России связано с рядом проблем: недостаточностью законодательно – правового обеспечения регулирования потребительского кредитования, отсутствием четких процедур признания несостоятельности (банкротства) физических лиц, неурегулированностью взаимоотношений между непосредственными участниками (банк, заемщик) и профессиональными участниками (коллекторские агентства, кредитное бюро). А также низкой финансовой грамотностью населения, так как граждане часто выбирают дорогие виды потребительских кредитов вместо более доступных.

*Мочалова Я. В., канд.экон.наук
доцент
НИУ «БелГУ»
Мочалов В.Д.
профессор
БГТУ им. В.Г.Шухова
Россия, г.Белгород*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных условиях хозяйствования успех работы предприятий в целом зависит от применяемых технологий управления на нём.

Следовательно, управление только тогда может быть действительно успешным, когда оно находится в постоянном и непрерывном развитии,

когда оно ориентировано на изменения, обеспечивающие жизнестойкость организации и накопление ею потенциала инноваций. Это оказывается практически возможным при условии исследования систем управления, которое предполагает своим результатом разработку и предложение наиболее эффективных вариантов построения системы управления.

Поэтому в настоящее время весьма актуальной становится задача поиска наиболее эффективных вариантов построения системы управления и организации ее функционирования и развития.

Наиболее перспективным направлением решения этой задачи является, на наш взгляд, применение на предприятиях современных компьютерных и телекоммуникационных технологий. На первый взгляд, кажется всё очень просто, но на практике возникает ряд проблем.

Одна из важнейших проблем связана с непрекращающимся потоком технологических предложений, требующих вложения огромных инвестиций для их дальнейшего развития. Второй важной проблемой является то, что меняется роль информационных технологий в экономической деятельности многих предприятий. Если раньше, при выполнении каких-либо внутренних процессов, эти технологии играли второстепенную роль, то сейчас они превратились в важнейшую и неотъемлемую часть производственного процесса. Управление базируется на информации. В процессе самого управления возникают определенные информационные потоки, таким образом, принятие решений по **управлению на предприятии** осуществляется на основе информации, являющейся продуктом информационной системы [2, с.134].

Для реализации современных организационных проектов предприятие должно максимально использовать информационные технологии. В свою очередь, в информационной экономике, деятельность предприятия заключается в производстве информационных технологий и их применении, а также накоплении определенной информации с целью более эффективного производства и, тем самым, обеспечения качественного экономического роста. Ограничивающим фактором при этом выступает недостаточная скорость обработки огромнейших объемов информации, что, впоследствии, сокращает возможность превращения этого материала в научное знание. Известно, что ценность информации, в первую очередь, заключается в ее достоверности, точности, полноте. К данной характеристике можно добавить еще и способность информации удовлетворять потребности ее пользователя. Поскольку деятельность управленца представляет собой способность принимать правильные решения, то любое решение управленца должно иметь своего поставщика решения.

В современной практике выделяют три главных поставщика, так называемого «сырья». Первый поставщик – это внешнее окружение (государство, партнеры, клиенты). Поток информации, в данном случае, очень трудно контролировать, поскольку она может быть неполной или

недостовойной. Ко второму поставщику относится само предприятие, а точнее, руководители всех уровней и исполнители. В этой ситуации информацию, казалось, можно было бы контролировать, но на самом деле это не так. Люди имеют разные должности, образование, опыт работы, да и элементарные взгляды на жизнь у всех разные, поэтому предоставляемая ими информация требует проверки. Третьим поставщиком, в свою очередь, выступает непосредственно сам руководитель – его опыт работы, интеллект и возможности. Указанные качества помогают ему сортировать и анализировать информацию, и среди всего потока выбирать ту, которая поможет ему принять правильное решение [3, с.342].

Конкретная информационная технология для своей реализации предполагает наличие:

- комплекса соответствующих технических средств, реализующих сам информационный процесс;
- системы средств управления техническим комплексом (для вычислительной техники это программные средства);
- организационно-методического обеспечения, увязывающего реализацию всех действий технических средств и персонала в единый технологический процесс в соответствии с назначением конкретного информационного процесса в рамках обеспечения определенной функции управленческой деятельности.

Управленческая деятельность основана на реализации всех перечисленных видов информационных технологий в соответствии с последовательностью и содержанием отдельных этапов процесса принятия решений. Поэтому современные информационные технологии обеспечения управленческой деятельности основаны на комплексном использовании различных видов информационных процессов, на базе единого технического комплекса, основой которого являются средства компьютерной техники [1, с.159].

С уверенностью можно сказать, что именно с появлением информационных технологий, работа на предприятиях не только упростилась, но и ускорилась. Вышеупомянутые технологии позволяют упростить решение таких основных задач, как планирование деятельности, **управление затратами**, финансами, персоналом, проектами. В системах **управления предприятиями** процедуры процесса тесно связаны с **управленческими функциями**. Их выполняет технический персонал, вследствие чего, современные менеджеры и экономисты, должны иметь не только профессиональные качества, но и, должны знать современную методику обработки данных на компьютере. Считаем, что новейшие информационные технологии дают предприятию бесспорное преимущество перед конкурентами, поскольку позволяют эффективно организовывать управление рабочими процессами и процедурами, а также дают возможность принять необходимые управленческие решения.

Использованные источники:

1. Баронов В.В. Автоматизация управления предприятием. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 239 с.
2. Бажин И.И. Информационные системы менеджмента. – М.: Изд-во Гос. ун-та высш. шк. экон., 2009. – 269 с.
3. Информационные системы и технологии в экономике: Учебное пособие для студ. высших учебных заведений по экон. спец. / Т.П. Барановская, В.И. Лойко, М.И. Семенов, А.И. Трубилин. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 645 с.

*Мударисова И., д.ф.н.
старший преподаватель
Латыпова З. И.
студент, 1 курс
ИНЭФБ
БашГУ
Россия, г.Уфа*

ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК МЕТОД ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

Когда осуществляют отбор персонала, используется множество методов, которые направлены на всестороннюю оценку кандидатов.

Если рассмотреть комплексную систему отбора персонала, то можно заметить такие методы и этапы. Во-первых, это предварительный отбор, где имеется анализ информации о самом кандидате, содержащейся в его резюме. Во-вторых, следует сбор информации о кандидате. В – третьих, это личностные опросники. Далее, в-четвертых, делаются экспертные оценки. И наконец, в-пятых, проводят собеседование или интервью.

Необходимость комплексности разных методов при отборе персонала состоит в том, что ни один из методов по отдельности не даст исчерпывающей информации, которая помогла бы принять верное решение насчет приема на работу.

Только в совокупности всех методов, которые дополняют друг друга результатами, можно рассчитывать на то, что именно отобранные работники будут соответствовать этим критериям отбора и полностью устраивают какую-либо организацию.

Что касается деловых игр в данной сфере, то с точки зрения полноты информации деловые игры представляют собой интереснейший метод отбора и оценки потенциальных работников.

В управлении персоналом деловая игра, которая разработана для подбора персонала, для квалификационной подготовки, а также нахождения оптимальных управленческих решений, позволяет решить некоторые задачи. Во-первых, определить индивидуальные и коллективные способности испытуемых. Во-вторых, повысить интерес всех участников к данному учебному процессу. В-третьих, представить реальную ситуацию, также прочувствовать ее и далее определить возможные стратегии. В – четвертых,

изучить состав организационных проблем, отработать поэтапное решение проблем. И, в – пятых, приобретать навыки решения проблем, которые максимально приближены к реальным ситуациям.

Деловые игры выполняют функции, как выявления, так и оценки с измерением с помощью определенных испытаний, которые присущи индивидуальным качествам личности, знаниям, умениям и образцов поведения [1, с.46].

Деловая игра является поведенческой коммуникацией, именно игра основывается на определении поведений и различных действий.

Деловая игра – это обычно процесс взаимодействия двух или нескольких субъектов, называемый коллективным, групповым взаимодействием.

Именно игра предполагает имитацию реальных ситуаций, где имеет место быть динамичность и изменчивость, что позволяет выявлять поведенческих черт работника, которые невозможно точно установить, например, с помощью каких-либо тестов.

Также игра отличается своеобразной сложностью и взаимозависимостью решаемых задач. Игра по сравнению с тестами охватывает целый комплекс действий, которые взаимосвязаны между собой и предыдущие решения детерминируют последующие.

Использованные источники:

1. П.В. Баранов, Б.В. Сазонов, Игровая форма развития коммуникации, мышления, деятельности.: М., 2009.-254с.

Муллануров А.Т.

аспирант

Университет Управления «ТИСБИ»

Россия, г. Казань

Mullanurov Azat Talgatovich, post-graduate student

University of Management "TISBI», Kazan (Russia)

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ - ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: Статья посвящена состоянию, особенностям и новейшим тенденциям инновационного развития российской экономики. Выделены основные предпосылки и проблемы проведения инновационной модернизации в России.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, форсайт, информационно - коммуникационные технологии, инновационная активность.

Abstract: The article is devoted to the state and features of the latest trends of innovative development of the Russian economy. Are the basic preconditions and problems of innovative modernization in Russia.

Keywords: innovation, innovative development , foresight, information and communication technologies, innovation activity.

Одним из ключевых факторов, обусловивших в последние 20–30 лет радикальные структурные сдвиги в мировой экономике, стало повышение экономической роли инноваций. Эти изменения имеют общие и специфические для разных стран проявления, которые – конечно, очень условно – можно сгруппировать в две совокупности признаков. Первая из них относится к инновационному поведению предприятий и организаций, вторая – к инновационной политике государств. Причем и в том и в другом случае актуальной является проблема выбора стратегических приоритетов, механизмов и направлений инвестирования финансовых ресурсов, эффективных форм кооперации с другими участниками инновационного процесса и т.д.

В России разработана и реализуется национальная программа перехода от сырьевой к инновационной модели экономического роста, которая начала давать первые результаты. Отечественная инновационная система стала более зрелой. Предприятия-новаторы научились зарабатывать на инновациях, развивают опытно-промышленное и серийное производство, активно используют инновационную инфраструктуру, современные формы кооперации и интеграции. Однако тревожит тот факт, что таких предприятий немного, а перевод национальной экономики на более эффективную модель диверсифицированного развития наталкивается на серьезные препятствия и ограничения.

Неудивительно, что конкретные целевые индикаторы, планируемые направления и мероприятия государственного регулирования, позволяющие реализовать инновационный сценарий с наименьшими социальными потерями, до сих пор являются предметом ожесточенных дискуссий в органах управления, экспертном сообществе и СМИ.

Повышение экономической роли инноваций, изменение темпов, направлений и механизмов развития инновационных процессов являются одним из ключевых факторов, обусловивших радикальные структурные сдвиги в экономике промышленно развитых и многих развивающихся стран. Они проявляются в росте инвестиций в образование и науку, технологические и организационные нововведения; опережающей динамике высокотехнологичных секторов промышленности при повышении технологического уровня традиционных отраслей хозяйства; возникновении новых видов деятельности и т.д. Все эти соотношения и взаимозависимости, характеризующие инновационную модель экономики, сегодня хорошо известны и не требуют какого-то специального анализа. Интерес для исследователей представляет то, как они трансформируются в конкретно исторических условиях стран и регионов; как формируются эффективные (или не очень эффективные) подходы к регулированию инновационных

процессов, выстраиванию и реализации инновационных стратегий – на макроуровне и в отдельных отраслях, секторах экономики, организациях и предприятиях.

Специфика инновационной деятельности – неопределенность и отложенность результата; несовпадение общественного и индивидуального эффектов; асимметричность информации, доступной исследователям, новаторам, потенциальным инвесторам, потребителям; высокие инвестиционные риски; особые требования к квалификации кадров и качеству менеджмента – усиливает значение инновационной «составляющей» в деятельности государства. Масштабы и механизмы поддержки науки и инноваций в каждой стране меняются по мере ее развития, изменения приоритетов и даже политической моды. В то же время высокий «средний» уровень этой поддержки, широкий спектр используемых инструментов определяют парадигму современной инновационной политики стран с развитой рыночной экономикой.

В последние 10–15 лет практически все промышленно развитые и новые индустриальные страны, включая Китай, стали фиксировать цели в сфере науки и инноваций в программных и стратегических документах своей политики, причем и в качественном, и в количественном выражении. Такая фиксация сама по себе является стимулом для исследовательской и инновационной активности, как в государственном, так и частном секторах.

Два принципиально важных явления оказывают ключевое воздействие на долгосрочные перспективы инновационного развития – и, соответственно, на формирование инновационных стратегий.

Во-первых, это глобализация и глобальная конкуренция, спрессовывающие время выхода на рынки, вынуждающие и компании и страны ускорять инновационные действия, все быстрее производить жизнеспособные товары и услуги. Все более активное влияние на инновационные процессы оказывает появление в мировом научно-технологическом пространстве новых глобальных игроков. Усиливается роль международного обмена технологиями, транснациональных корпораций, мобильности кадров и др. Одновременно все более инновационными становятся предлагаемые решения глобальных проблем (борьба с болезнями, энергетика, изменение климата, вода, безопасность и противостояние терроризму).

Во-вторых, это усложнение инноваций, междисциплинарный, межотраслевой характер которых делает соответствующие инвестиции все дороже и рискованней. Большинство фирм уже не могут заниматься инновациями в одиночку, поддерживать все необходимые исследования, получать информацию о рынках и др. Проблема заключается в том, как объединять усилия, привлекать знания со стороны, не теряя самостоятельности и не нанося ущерба собственным интересам.

Внимание фокусируется на открытых инновациях, обеспечивающих не только быструю окупаемость научных и инновационных затрат, но и привлечение талантливых людей с разнообразными компетенциями, нарастающая потребность в которых также является приметой сегодняшнего времени. Способность быстро меняться, гибко реагировать на полученные извне знания, применять их становится ключом к успеху инноваций и получению выгоды от тех знаний, которые создаются внутри компании.

Необходимость адаптации инновационной политики к комплексной, пространственно распределенной, меняющейся природе инноваций самым непосредственным образом затрагивает такие ее направления и инструменты, как налогообложение; поддержка развития человеческого и социального капитала; регулирование рынков труда и инвестиций; проведение исследований и разработок; демонстрация лучших практик в области стратегии развития предприятий, корпоративных финансов, управления и др.

Все эти рассуждения имеют самое непосредственное отношение к нашей стране. Появившиеся в последние годы документы государственной политики, связанные со стратегией и программой перевода ее экономики на инновационную модель, убедительно доказывают, что намерения руководства серьезны и неконъюнктурны. Вместе с тем подробная мотивация инновационного сценария, количественные значения целевых индикаторов, перечень направлений и конкретных мероприятий государственной политики, позволяющих реализовать его с наименьшими социальными потерями, являются дискуссионными. Об этом свидетельствует, в частности, обсуждение проектов Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации и долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 года в органах власти и экспертном сообществе. Разработчики и критики этих документов сходятся в одном. Их реализация потребует от органов управления действительно беспрецедентных усилий по развитию, поддержке и координации деятельности всех участников инновационного процесса, обеспечению значимых позитивных сдвигов в реформировании национальной инновационной системы (НИС), существенному улучшению ее основных параметров, результативности инновационной политики.

В период реформ процесс создания системы долгосрочного прогнозирования (Форсайта), выбора и реализации этих приоритетов развивался в России со значительным запаздыванием (по сравнению с некоторыми другими странами) и сталкивался с целым рядом организационных, финансовых, правовых и даже «идеологических» барьеров. Сегодня он становится ключевым элементом государственной инновационной политики, обеспечивающим формирование технологического профиля российской экономики, повышение ее

устойчивости и конкурентоспособности. Реализация приоритетов осуществляется как путем первоочередной поддержки фундаментальных и прикладных исследований в соответствующих областях, так и в рамках стратегических инновационных проектов.

На базе последних по времени статистических оценок, уникальных расчетов наукоемкости, технологического уровня и эффективности различных секторов, международных сопоставлений, результатов социологических опросов и анкетирования представителей научных организаций, вузов, органов власти и бизнеса наглядно показано, что в масштабах страны эффект от инновационной деятельности почти незаметен.

Обобщая опыт различных государств, как динамично развивающихся, так и экономически развитых, выделим ряд типичных признаков роста, основанного на инновациях, которые в той или иной степени затрагиваются в статье:

- развитие динамичной и сложной системы сетевых связей. Речь идет об информационных взаимодействиях всех уровней, начиная с межиндивидуальных и заканчивая межинституциональными. Ее ключевыми характеристиками являются не только обширность, но качественные свойства – гибкость и масштабируемость (возможность расширения горизонтальных и вертикальных связей без потери эффективности); эффективная избыточность (дублирование, позволяющее восполнять утрату одних связей за счет мобилизации других); операциональность (наличие действенных инструментов установления и поддержки связей – технических, нормативных, финансовых).

- актуализация факторов, связанных с населением и рабочей силой. Все более важную роль играют не только их базовые количественные характеристики (численность трудоспособного населения, показатели занятости и т.п.), но и качественные изменения, затрагивающие образование и квалификацию, здоровье, продолжительность и качество жизни. Приметой нашего времени является нарастающая потребность в привлечении талантливых людей с разнообразными компетенциями. Следует также отметить, что именно динамика благосостояния граждан считается основным критерием эффективного экономического роста, а размеры среднего класса – одним из признаков и сильнейших стимулов его инновационной направленности.

- инновационное развитие экономики выражается, помимо прочего, в расширении доступного объема факторов производства и повышении производительности. За счет их интенсификации формируются условия, при которых экономический рост опережает по темпам увеличение рабочей силы и населения. И только это позволяет говорить о качественном росте как таковом.

- оперативные резервы институциональной системы. Перемены во внешних условиях (резкие изменения на глобальных рынках, мировые

кризисы, природные катаклизмы и т.д.) могут потребовать быстрой реакции в форме модернизации устаревших институтов, переориентирования профессиональных групп, трансформации финансовой системы и т.д. Способность к эффективной адаптации в условиях меняющейся среды на всех уровнях – от отдельных индивидов до общественных институтов – является крайне важным фактором гибкого и в то же время устойчивого инновационного развития. Для фирм, например, способность гибко реагировать на полученную извне информацию и эффективно применять знания становится ключом к успеху. В любом случае резервы институциональной системы пополняются за счет появления новых форм, стимулов и носителей технологических и нетехнологических инноваций.

- рост автономии элементов институциональной системы, которая в сочетании с расширением упомянутых выше оперативных резервов и сетевых ресурсов является емким показателем и мощным фактором развития. По сути, переход от жесткой иерархической институциональной системы с фиксированными межэлементными связями к самоорганизующейся, состоящей из более автономных блоков, объединенных гибкими горизонтальными связями, и есть основной ориентир институционального развития.

- повышение темпов и масштабов институциональной трансформации. Этот признак инновационного роста логически связан с предыдущим. Без него масштабные изменения в экономике могут (рано или поздно) привести к ситуации, когда узловые институты, регулирующие сетевые взаимодействия, перестают справляться с нарастающими потоками информации и интеракций (динамическое взаимодействие и соотношение между двумя или более переменными, когда величина одной переменной влияет на величину других переменных). Стратегическое управление становится все более сложным, проигрывая при этом в эффективности; замедляется распространение сигналов в сетях и т.д. Все это, в конечном счете, не может не сказываться на состоянии экономики. Как правило, трансформационный рост выражается в либерализации регулирования и децентрализации систем управления (в том числе – стратегического) при условии одновременного повышения эффективной автономии институтов, оперативных резервов и способности к самоорганизации.

Проведенные во многих странах прогнозные исследования позволяют оценить возможные направления глобального развития, очертить горизонты отдельных научно-технологических областей, выявить перспективные инновации, ожидаемые технические, технологические, экономические и социальные эффекты, которые могут быть получены в результате их реализации. Прогнозы подтверждают, что главными направлениями глобального научно-технического развития в средне- и долгосрочной перспективе являются информационно - коммуникационные технологии (ИКТ), биотехнологии, нанотехнологии и технологии новейших материалов.

Большинство новшеств, появившихся за последние 10–15 лет, так или иначе, связаны с их применением. На их развитие направляются значительные ресурсы, что содействует формированию масштабных глобальных рынков, которые по объемам превосходят основные сырьевые потоки (нефти, газа, металлов и др.). Безусловными лидерами в этом отношении остаются США, страны Западной Европы и Япония, к которым быстро приближается Китай, вкладывающий крупные средства в сферу науки и технологий.

Информационно-коммуникационные технологии являются ключевым фактором развития различных секторов экономики: на их базе формируется телекоммуникационная инфраструктура, развиваются рынки соответствующих товаров и услуг. Уже сегодня ИКТ пронизывают практически все сферы жизнедеятельности и приобрели критическую важность для обеспечения высокого уровня жизни, национальной безопасности, международной конкурентоспособности. Анализ мировых тенденций свидетельствует, что широкое распространение ИКТ открывает огромные потенциальные возможности для развития экономики, увеличения занятости населения, что проявляется не только и не столько в самом секторе ИКТ, сколько в сферах их применения.

Вместе с тем наиболее весомый эффект принесет комплексное использование, синтез технологий, относящихся к вышеназванным стратегическим технологическим направлениям. Это предполагает переход к так называемым «гибридным» технологиям производства, соединяющим в себе достижения в сфере интеллектуальных модулей движения, микромеханики, материаловедения, информатики, биоинженерии. Комплексная интеграция ИКТ, нано - и биотехнологий позволит добиться серьезных эффектов в улучшении здравоохранения, повышении качества жизни людей, создании более эффективных источников энергии, снижении затрат и потерь при ее передаче и использовании, решении экологических проблем.

По прогнозу корпорации Research and Development (RAND), отмеченные передовые технологии будут способствовать стремительному развитию целых отраслей, по крайней мере, в течение ближайшего десятилетия.

В более отдаленной перспективе (до 2025 г.), по мнению российских экспертов, наибольшую актуальность приобретут технологии создания сложных интеллектуальных систем управления (средства оценки рисков и планирования мероприятий по преодолению чрезвычайных ситуаций в транспортных, коммуникационных и энергетических инфраструктурах; компьютерный мониторинг и прогнозирование особо опасных климатических явлений и геологических природных катастроф и др.), а также биоинформационные технологии, элементная база и архитектура устройств нанoeлектроники. Широкое распространение в России получат нанотехнологии и новые материалы.

Одним из наиболее перспективных секторов для применения новых технологий останется энергетика. Приоритетное значение приобретает повышение эффективности энергетики и улучшение ее экологических параметров. В ближайшее десятилетие наиболее актуальные направления технологического развития связаны с внедрением энергосберегающих систем транспортировки, распределения и потребления тепла и электроэнергии с использованием сверхпроводникового оборудования и управляемых полупроводниковых устройств; широким распространением установок учета и контроля параметров вырабатываемых и потребляемых энергоресурсов; развитием регулируемых систем отопления и вентиляции жилых и общественных зданий и др.

Ускоренное развитие этих и других направлений, сопровождаемое стимулированием инновационной активности предприятий и спроса с их стороны на отечественные технологические разработки, позволит сократить многолетнее технологическое отставание от ведущих стран Запада, обеспечить производство конкурентоспособных инновационных продуктов и создать заделы для повышения доли России на мировых рынках высоких технологий.

На практике инновации пока слабо влияют на экономику. В свою очередь, макроэкономическая ситуация и институциональная среда сдерживают инновационную активность предприятий. Ее низкий уровень характерен для всех видов экономической деятельности – промышленного производства (включая малое предпринимательство) и сферы услуг, – как и для всех типов инноваций – технологических, организационных, маркетинговых.

Анализ показывает, что к инновациям более всего расположены крупные, экономически состоятельные предприятия, имеющие достаточные финансовые, кадровые и интеллектуальные ресурсы; причем чем крупнее предприятия, тем выше среди них доля инноваторов. Половину общей совокупности отечественных предприятий, осуществлявших технологические нововведения в промышленности, образуют предприятия с численностью работающих свыше 500 чел. Привлечение в инновационную сферу резерва, связанного с деятельностью малых и средних фирм, требует серьезных усилий со стороны государства.

Однако дело не только в размерах компаний. Очевидные успехи демонстрируют высокотехнологичные отрасли, предприятия которых не выделяются ни объемами производимой продукции, ни крупными инвестициями. Их инновационная активность превысила 30%, что близко к среднеевропейскому уровню. В данном случае значение имеют не только более развитый научный потенциал, наличие квалифицированных кадров, высокая интенсивность инновационных затрат и ориентация на внешние рынки сбыта, но и определенная поддержка со стороны государства в ее различных формах. К сожалению, из-за ограниченности объемов

производства этих секторов их деятельность пока слабо влияет на инновационную «конфигурацию» российской экономики в целом.

Крайне острая проблема, с которой сталкиваются отечественные инноваторы, – нехватка квалифицированного персонала. Инициирование инноваций, освоение сложных технологических процессов и новой продукции требуют кадров соответствующей квалификации, серьезный дефицит которых наблюдается практически во всех отраслях. Проблема обостряется несовершенством профессионального образования, несоответствием уровня подготовки выпускников требованиям инновационной экономики. На этом фоне особую значимость приобретает организация специальной системы подготовки кадров на самих предприятиях

Вследствие недостаточной конкурентоспособности отечественных товаров инновационные предприятия ориентированы преимущественно на максимальное удовлетворение спроса российских потребителей. Как показывают статистические обследования, удельный вес предприятий, для которых расширение рынков сбыта внутри страны является наиболее важным результатом инновационной деятельности, составляет 24.2%, а рынков в странах СНГ – 7.0%, в странах дальнего зарубежья – чуть более 1%. Только 10–14% компаний считают основным итогом инновационной деятельности экономию материальных и энергозатрат, повышение гибкости производства и др. Лишь 14% предприятий отмечают, что серьезное расширение рынков сбыта стало результатом маркетинговых инноваций.

Инновационная активность предприятий в большой степени зависит от разнообразия и структуры их взаимосвязей с источниками информации, знаний, технологий, опыта, человеческих и финансовых ресурсов. Такие связи стимулируют возникновение самих идей осуществления инноваций, способствуют их продвижению по стадиям инновационного цикла. Инновации по своей природе являются воплощением новых знаний. Импульс к началу инновационной деятельности, как правило, поступает из соответствующих источников информации. Реализация нововведений в производственной практике, в свою очередь, требует использования разнообразных результатов научно-технологической деятельности – патентов на изобретения, ноу-хау, готовых технических решений, стандартов и т.п., которые служат источниками необходимой информации. Как уже отмечалось, эффективность инновационного развития зависит не только от того, насколько успешна деятельность самостоятельных экономических агентов, но и от эффективности взаимосвязей между ними.

Особое значение для эффективного функционирования НИС имеет совместное выполнение исследовательских проектов, обеспечивающее взаимодействие всех заинтересованных экономических субъектов. Вовлечение производственных предприятий в научно-техническую деятельность уже само инициирует активность и ведет к повышению

качественного уровня инноваций, получению конкурентоспособных результатов.

Учитывая приведенные выше данные, не стоит удивляться тому факту, что наиболее активно в совместных исследовательских проектах предприятия взаимодействуют с поставщиками (оборудования, материалов, компонентов или программных средств), которые непосредственно заинтересованы в их успешной реализации. В то же время такое партнерство носит в основном прикладной характер и не нацелено на создание принципиально новой продукции. В этом смысле гораздо больший интерес представляет кооперация с научными организациями. Как правило, в отраслях с развитой собственной исследовательской базой одновременно отмечается и наибольшая активность в размещении контрактов на выполнение ИиР в сторонних организациях. Подобная позитивная зависимость между интенсивностью собственных разработок и внешних заказов позволяет предположить, что эти две формы взаимодополняют, а не заменяют друг друга. Соответствующая деятельность отражает заинтересованность предприятий в инновациях и стимулирует наращивание разнообразных контрактов. Что касается вузов, то в отличие от зарубежных стран в России они пока не стали плодотворной средой для коммерциализации ИиР, становления инновационной инфраструктуры, мало задействованы в кооперации с предприятиями.

Природа инноваций и инновационной деятельности, формы и механизмы ее организации, поддержки, стимулирования сегодня претерпевают серьезную и глубокую трансформацию. Осознание происходящего в первую очередь необходимо политикам, определяющим национальные цели и формирующим стратегию их достижения. Однако оно не менее важно и для всех остальных участников инновационных процессов: крупных компаний – стратегических инноваторов, среднего и малого инновационного бизнеса, научных организаций, вузов, различных ассоциаций и общественных организаций и, конечно, граждан, воспринимающих, использующих достижения научно-технологического прогресса и также включенных в инновационную «экосистему».

В инновационном поведении предприятий остается много неопределенностей. Конечно, ключевую роль играет наличие достаточных финансовых ресурсов. Причем подобный фактор имеет решающее значение для всех отраслей – финансово состоятельных сырьевых, производителей потребительских товаров, высоко- и низкотехнологичных. В условиях экономического подъема заинтересованность предприятий в прямой бюджетной поддержке постепенно снижается, впрочем, как и сдерживающее влияние платежеспособного спроса. Одновременно сохраняются и даже усиливаются такие ограничения, как высокая стоимость нововведений, экономический риск и длительные сроки окупаемости. Устранение одних

только экономических факторов на пути инноваций позволило бы поднять уровень инновационной активности промышленности впятеро.

Использованные источники:

1. Козлов К.К., Соколов Д.Г., Юдаева К.В. Инновационная активность российских фирм// Экономический журнал ВШЭ. 2004. № 3. С. 85.
2. Малышев В.Л. Актуальная проблема инвестиционной политики России // Экономическая наука современной России. 2007. - №.1. - С.93.
3. Региональная экономика: Учебное пособие. / Под ред. М.В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2006.
4. Царьков В.А. М.: Экономика, 2007. - 213с.

References

1. Kozlov K.K., Sokolov D.G, Yudaeva K.V. Innovative activity of Russian firms//economics journal HSE. 2004. No. 3. 85p.
2. Malyshev V. L. actual problem of investment policy of Russia/economic science of modern Russia. 2007.-No. 1. -93p.
3. Regional economy: a training manual. Ed. M. Stepanov. M.V.: INFRA-M, 2006.
4. Tsarkov V.A. M: Economics, 2007. -213 p.

*Мулюкова А.
студент*

*Уфимский институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова*

КЛАССИФИКАЦИЯ КАДРОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В любой организации все происходящее зависит от деятельности людей, входящих в нее, начиная от идеи ее создания и до закрытия организации, причинами которого могут быть необдуманные и ошибочные решения и действия персонала.

Решающим критерием становится качество рабочей силы, так как главные задачи организаций - конкурентоспособность, завоевание большей доли рынка, повышение эффективности деятельности. Следуя этому, качество управления персоналом определяет успешность достижения поставленных стратегических целей организации. И поэтому особое решающее значение имеют факторы, связанные с качеством персонала и эффективностью системы управления персоналом организации. Но именно они и обуславливают возникновение кадровых рисков.

Снижение негативных проявлений этих рисков определяет успешность выполнения предприятием задач повышения прибыльности и конкурентоспособности. Поэтому современные тенденции в сфере организации управления производством обуславливают необходимость

повышенного внимания к работе с кадрами в системе управления предприятием и уточнения целей и методологии управления.

Опираясь на международный рейтинг «Эрнст энд Янг», кадровые риски, по прогнозу на 2013 год, входят в десятку наиболее значимых рисков и занимают среди всех 5 место [1]. По результатам исследования Международной аудиторской компании КПМГ риски персонала в странах СНГ оцениваются как наиболее опасные риски для бизнеса [2].

Но ко всему этому, кадровый риск не рассматривается в науке и практике бизнеса как важный элемент. На данный момент не существуют методов выявления факторов кадровых рисков и в большинстве случаев отсутствует понимание их учета в деятельности организации. Эти проблемы определяют актуальность данной темы.

В результате исследования было выявлено, что многих ученых объединяет мнение - кадры в организации могут являться главным источником крупных потерь.

Проанализировав отечественных и зарубежных авторов можно дать следующее определение кадровому риску. Кадровый риск – это риск потерь, связанный со случайными и преднамеренными ошибками сотрудников, недостаточной квалификацией и знаниями, их мошенничеством, нестабильностью штата организации. Другое, более широкое определение: кадровые риски – риски неэффективной организационной структуры, которая не способна адаптироваться к новым условиям. В некоторых источниках можно встретить такое мнение, что кадровые риски - это неотъемлемая часть общего бизнес-риска.

Таким образом, определения кадровых рисков различаются в деталях, но не отвергают друг друга и несут нечто общее. В совокупности эти определения позволили сформулировать новое понятие: кадровый риск – ситуация в организации, показывающая опасность: а) незапланированного развития событий; б) отклонения фактически реализуемого уровня функционирования персонала от уровня, признаваемого адекватным установленной цели организации, которые напрямую или косвенно связаны с функционированием и развитием самой организации.

В настоящее время во многих учебниках и научных работах даны большое количество классификаций кадровых рисков. Под классификацией рисков мы понимаем их распределение на отдельные группы по определенным признакам для достижения определенных целей. Такая классификация позволяет оценить место каждого риска в общей системе и создает потенциальные возможности выбора наиболее эффективных соответствующих методов и приемов управления рисками.

Поскольку кадровый риск является сложным риском, то типизация видов кадровых рисков различна. Для начала представим наиболее простую классификацию кадровых рисков на рисунке 1.

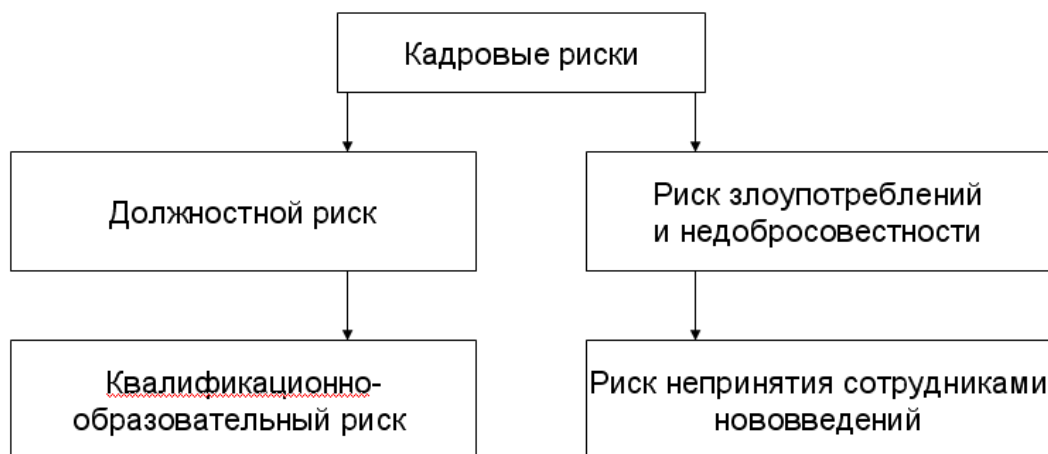


Рисунок 1 – Классификация кадровых рисков

Поясним выделенные на рисунке кадровые риски:

1) должностной риск представляет собой несоответствие самой должности видам деятельности, целям, задачам, функциям и технологиям;

2) квалификационно-образовательный риск – несоответствие работника занимаемой должности;

3) риск злоупотреблений и недобросовестности зависит от уровня работы по подбору и найму персонала, от эффективности деятельности служб безопасности, результативности контрольно- ревизионного аппарата, от стиля руководства, корпоративной культуры;

4) риск непринятия сотрудниками нововведений. Управление нововведениями предполагает своевременное информирование людей, постановку ясных целей и стратегии, гибкое планирование и организацию, стимулирование персонала и вовлечение его в изменения на всех этапах, обучение персонала и целевое воздействие на его поведение.

Смагулов А.М. классифицирует кадровые риски следующим образом:

- риски, связанные с подбором персонала;
- риски, появляющиеся в результате неэффективной мотивации персонала;
- риски, связанные с информационной безопасностью и защитой коммерческой тайны;
- риски, вызванные наличием в организации так называемых групп риска;
- риски, связанные с увольнением работников.

В зарубежной практике кадровые риски классифицируются на две группы. К первой из них относятся кадровые риски количественного характера, связанные с недостатком или избытком трудовых ресурсов у конкретной организации. Они могут проявляться в форме разнообразных

потерь из-за несоответствия фактической численности сотрудников текущим потребностям предприятия и включают в себя:

- риски несвоевременного замещения вновь созданных или высвободившихся рабочих мест;
- риски несвоевременного сокращения численности персонала не в полной мере загруженных структурных подразделений предприятия;
- риски диспропорций численности персонала различных подразделений, характеризующиеся избыточной численностью персонала в одних отделах и наличием вакантных рабочих мест в других [3].

Ко второй группе относятся кадровые риски качественного характера, связанные с несоответствием фактических характеристик имеющегося у организации персонала предъявляемым к нему требованиям::

- риски недостаточной квалификации персонала;
- риски отсутствия у конкретных сотрудников необходимых профессиональных качеств;
- риски нелояльности персонала;
- риски отсутствия у конкретных сотрудников необходимых личностных качеств.

Классификация кадровых рисков по критерию причин их возникновения основана на группировке по уровням возникновения данного риска: индивидуальные и организационные [4]. Представим их на рисунке 2а и рисунке 2б.



Рисунок 2а – Типологизация видов кадрового риска (индивидуальный)



Рисунок 2б - Типологизация видов кадрового риска (организационный)

Данная классификация содержит в себе комплексность, но все же все сферы возможного кадрового риска не учтены. Ко всему прочему, организационные кадровые риски скорее представляют собой угрозы предприятию.

По форме возможного ущерба кадровые риски имеют уникальный характер, поскольку потенциально способны нанести хозяйствующему субъекту как имущественный, так и неимущественный ущерб [5]. Отсюда вытекают следующие классификации кадрового риска:

1. По форме возможного ущерба:

- имущественные риски, ущерб от которых можно точно определить в денежной форме;

- неимущественные (или нематериальные) риски.

2. По возможным размерам ущерба:

- локальные риски, потери от которых объективно не способны принципиально ухудшить даже промежуточные финансовые результаты;

- средние риски, потери от которых объективно не способны принципиально ухудшить конечные финансовые результаты;

- значительные риски, потери от которых принципиально ухудшают конечные финансовые результаты;

- глобальные (или стратегические) риски, негативное развитие которых способно вызвать банкротство хозяйствующего субъекта.

3. По степени регулярности потенциального проявления:

- разовые или случайные риски, связанные с операциями, достаточно редко осуществляемыми предприятием;

- регулярные риски, проявляющиеся в деятельности предприятия периодически, но не имеющие для него постоянного характера;

- постоянные риски, связанные с операциями по основному направлению уставной деятельности предприятия.

4. По значимости для предприятия:

- приоритетные риски, совпадающие с основным направлением уставной деятельности;

- вторичные риски, имеющие для предприятия менее значимый характер.

Таким образом, мы представили классификации кадровых рисков, хотя и обобщенно. Применительно к каждой организации, с учетом ее специфики, перечень угроз и рисков будет расширяться, изменяться и требовать конкретизации. Кроме того, не следует забывать и том, что между внешними и внутренними угрозами существует тесная связь. Она может состоять в том, что источник внешней опасности, например конкурент, целенаправленно усиливает болезненные тенденции внутри организации соперника, чтобы ослабить или разрушить ее целиком [6].

Вывод. Кадровые риски часто относят к наименее опасным для предприятия рискам, полагая, что они имеют преимущественно случайный характер и связаны с грубыми, а следовательно и редкими на предприятии, ошибками персонала. Но с данным предположением нельзя согласиться. Только осознание того, что именно кадровые риски являются первопричиной всех других видов рисков, подтолкнет специалистов в области менеджмента к разработке и использованию высокоэффективных методов управления и минимизации кадровых рисков.

Приведенные классификации кадрового риска необходимы для понимания и устранения причин рискованных ситуаций. Не смотря на разнообразие классификаций, любая организация, учитывая свою деятельность, сможет применить ту или иную из них.

Использованные источники:

1. Десять главных рисков для бизнеса. Прогноз Ernst&Young URL: <http://biz.liga.net/svoy-biznes/all/stati/2448372-desyat-glavnykh-riskov-dlya-biznesa.htm#>

2. Риск-менеджмент: что лежит за пределами бюрократии. Сложившиеся практики управления рисками. Исследование. – КПМГ, 2010

3. Проблема риска в гражданском праве / В. Ойгензихт – М.: Экономика, 1993. – 490с.
4. Буланова Е. Н. Определение понятия кадрового риска / Е. Н. Буланова // Управление персоналом. Ученые записки. Книга V / под ред. д.э.н., проф. В.К. Потемкина. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления персоналом, 2007. – 334 с.
5. Рэдхед К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхед, С. Хьюс – М.: ИНФРА-М, 2000. – 498 с.
6. Берн Э. Лидер и группа. О структуре и динамике организаций и групп / Э. Берн - Екатеринбург: Литур, 2000. – 377 с.

Муртазалиева Л. М.

Косинова В.Н.

ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»

Россия, г. Махачкала

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Состояние современной системы розничных платежей характеризуется тенденцией постепенного сокращения доли наличных и ростом доли безналичных платежей. Этот процесс начался во второй половине XX в. в развитых странах и в настоящее время охватил все экономики мира.

Впрочем, доли, которые занимают безналичные платежи в розничном товарообороте отдельных стран, сегодня сильно различаются: от 91% в Исландии до нескольких процентов в ряде стран Восточной Европы. В России на долю безналичных платежей в 2010г. пришлось лишь около 6% розничных платежей.

В связи с изменениями соотношения платежных инструментов в структуре розничных платежей перед регуляторами платежного рынка, финансовыми организациями и компаниями реального сектора встает вопрос о том, какой облик примет система розничных платежей в будущем. Некоторые исследователи, а вслед за ними и политики считают, что в ближайшем будущем обращение наличных денег в привычном для нас понимании (банкноты и монеты) завершится, а их место займут различные безналичные платежные инструменты (банковские платежные карты, электронные деньги). К причинам отказа от использования наличных обычно относят высокие издержки их обращения (расходы на производство, эмиссию, организацию обращения, а также расходы, связанные с уничтожением ветхих банкнот). Также распространена точка зрения, что, анонимный характер наличных является питательной средой для теневой экономики [3].

Основные средства платежа. Базовые требования.

В качестве средств платежа при осуществлении розничных операций сегодня применяются наличные деньги (банкноты, монеты), депозитные

деньги (платежные банковские карты (кредитные, дебетовые)), чеки и банковские переводы, а также электронные деньги, природа которых близка к частным деньгам. Каждое средство платежа имеет свои особенности, которые позволяют ему занимать определенное положение на розничном платежном рынке.

Попробуем выделить характеристики, присущие идеальному средству платежа. Принципиальные отличия упомянутых средств платежа:

наличные деньги - эмитируются центральным банком;

депозитные деньги - различные механизмы доступа к банковскому счету;

электронные деньги - «хранимая» электронно-денежная стоимость, представленная требованием к эмитенту, которое выпускается при получении денежных средств эмитентом для совершения платежей и которое принимается в качестве средства платежа иными учреждениями, отличными от эмитента «электронных денег» [2].

Для того чтобы выявить, какими конкурентными преимуществами обладают те или иные платежные инструменты, сформулируем базовые требования, предъявляемые к средству платежа (обмена). Среди базовых требований выделим: простота использования; технологичность использования; устойчивость к мошенничеству; анонимность; универсальность; обращаемость; автономность; обеспечение микроплатежей; портативность; время использования; ликвидность; экономически рациональная стоимость обслуживания торговой операции для покупателей; экономически рациональная стоимость обслуживания торговых операций для продавцов; удобство расчетов в сети Интернет; удобство управления личными финансами.

Кроме того, следует упомянуть также и факторы, значимые для финансовых институтов, эмитирующих деньги в различных формах: затраты, связанные с эмиссией; возможность получения эмиссионного дохода. Имеются в виду не комиссионные доходы, связанные с платежными операциями, а возможность получать доход непосредственно от эмиссии (сеньораж) или от использования полученных в качестве депозита (предоплаты) средств.

Анализ соответствия средств платежа базовым требованиям показывает, что в настоящее время наличные деньги по-прежнему наилучшим образом соответствуют представлениям о наиболее удобном средстве платежа. Именно поэтому они остаются лидирующим инструментом в расчетах не только в Российской Федерации, но и во многих странах, где инфраструктура безналичных платежей более развита.

Можно ли сэкономить при переходе на безналичные расчеты.

Стоимость платежа складывается из нескольких составляющих. Это постоянные и переменные расходы при проведении транзакции. В случае

электронных платежей постоянная составляющая, складывающаяся из стоимости необходимой инфраструктуры, оказывается больше.

Переменная составляющая связана со всеми расходами, которые зависят от количества проведенных транзакций [1].

Использование платежных инструментов должно соответствовать схеме: использование наличных денег при небольших платежах, дебетовых карт – для средних платежей и других инструментов – для крупных сделок. Помимо экономических и инфраструктурных условий для развития безналичных платежей не менее важную роль будут играть и психологические факторы, сопутствующие распространению любых инноваций.

Как быстро в России безналичные деньги придут на смену наличным.

Оценка темпов распространения новых платежных инструментов должна учитывать не только уровень развития самого новшества (экономические и технологические аспекты), но и готовность людей использовать это новшество. Для измерения такого рода диффузии инноваций в современном обществе социальными науками наработан необходимый методологический аппарат, который может быть использован для анализа динамики развития различных платежных инструментов [4].

Таким образом, мы видим, что удельные затраты на одну платежную операцию в розничных расчетах для различных платежных инструментов в целом отличаются несущественно, а реальная экономия может достигаться за счет выбора наиболее приемлемой для конкретных обстоятельств формы расчетов.

Рост количества безналичных операций по оплате товаров и услуг в розничной торговле будет продолжаться, и можно ожидать, что доля безналичных расчетов в России увеличится, хотя количество самих наличных денег в экономике, скорее всего не уменьшится. В то же время в условиях одновременной эксплуатации инфраструктуры, необходимой для наличных платежей, и развития инфраструктуры безналичных расчетов сложно рассчитывать на какую-либо экономию общественных затрат от увеличения доли безналичных платежей.

Использованные источники:

1. Вардеванян Г., Готовский А. Зависимость уровня коэффициента монетизации от уровня экономического развития страны//Банковский вестник. 2004.- № 1. 4
2. Кочергин Д. А. Электронные деньги, СПб.: Маркет ДС, 2011.
3. Мамонов М., Пестова А., Солнцев О. Культ наличности в России: как его развенчать и к чему это приведет//Вопросы экономики. - 2011.- № 7.
4. Обзор сферы использования наличных денег в Российской Федерации и зарубежных странах. Банк

*Муртузалиева М.А.
соискатель кафедры
теории и методики профессионального образования
Дагестанский государственный педагогический университет
Россия, г.Махачкала*

СТРУКТУРА ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТА

В статье рассматривается структура правовой культуры личности студента. Обобщены различные подходы и позиции этой структуры и выделены основные компоненты и функции структурного строения правовой культуры личности.

Ключевые слова: правовая культура, структура правовой культуры, компоненты правовой культуры, функции правовой культуры.

Определение структуры правовой культуры личности студента, в нашем исследовании, было направлено на характеристику личности, где выделяется

три «статистических» уровня структуры личности: опыт личности, включающий две группы компонентов: знания, умения, навыки; направленность, коммуникативность, эстетические качества, физическая подготовка; механизм психики; типологические свойства личности.

По мнению Бабаева М.М., юридическая образованность личности выражается в трех состояниях: правовых культурных ориентациях, творческой деятельности по их реализации и в полученных результатах реализации, которые и составляют внутреннюю структуру правовой культуры личности. При этом, наличие правовых культурных ориентации характеризует прежде всего подготовленность личности к восприятию прогрессивных правовых идей и законов, умение и навыки пользоваться правом, а так же оценка собственных знаний права.[2]

По мнению Аграновской, Е.В. выделять в структуре правовой культуры личности, следует элементы: психологический элемент (правовая психология); идеологический элемент (правовая идеология); поведенческий элемент (юридически значимое поведение).[1]

Обобщая различные подходы и позиции, правовая культура включает в себя, прежде всего определенный уровень образования, т.е. накопленные знания, сведения, представления, но не сводится только к этому. Кроме того необходимо сформировать навыки и умения применять полученные знания в практической деятельности, а также подготовить специалиста к постоянному профессиональному росту, научить полагаться на свои силы, отвечать за свою судьбу.

Соответственно, в структурном строении правовой культуры личности могут быть выделены три компонента, которые с учетом принятой в психологии терминологии, можно определить как:

- когнитивный (интеллектуальный), представленный в виде правовых

знаний;

- мотивационно-ценностный, характеризующий уровень оценки и отношения, наличие положительного или отрицательного эмоционально-рационального отношения к воспринимаемым знаниям, в результате которого на основе интереса формируется убеждение в личной ценности правовых норм, уважение к праву;
- регулятивный(поведенческий), включающий опыт проявления правовой культуры в общении, в поведении, убеждении и т.д.

Когнитивный компонент правовой культуры обеспечивает студентов, будущих специалистов, правовыми знаниями, способствующими успешной жизнедеятельности в новых социально-экономических условиях, создает основу для формирования современного правового мышления. При этом речь идет о знании правовых норм, о владении информацией, относящейся к различным аспектам правовой действительности; об умении ориентироваться в источниках.

Мотивационно-ценностный компонент предусматривает введение студента в мир социальных, нравственных и правовых ценностей, предполагающий сформированность гуманистических жизненных установок, знание законов и норм деловой этики, сформированную потребность в самосовершенствовании и нравственно-ценностную мотивацию в усвоении правовых знаний; определенную степень сформированности отношения к праву как к ценности демократического общества. При этом в мотивационно-ценностный компонент правовой культуры входят понимание права нравственного смысла закона и основанная на нем солидарность личности с правовыми требованиями общества. Регулятивный (поведенческий) компонент правовой культуры характеризует навыки и умения адекватно применять положения закона в реальных жизненных ситуациях, профессиональной деятельности, выработку привычки к соблюдению правовых предписаний, выбор правильного, с точки зрения правовых требований общества, поведения и совершения соответствующих поступков; умения и навыки отстаивать свои законные права и интересы, а так же интересы других лиц и общества в целом; сформированность социально-правовой активности как завершающей стадии формирования правовой культуры личности и готовность студента, будущего специалиста, к деятельности в социуме, на основе правовых предписаний.[4,5]

Следовательно, попытка обозначить три относительно самостоятельных компонента правовой культуры, сделана на исключительном в исследовательских целях, поскольку в действительности границы между этими компонентами в значительной мере невидны, один и тот же признак разными своими гранями может входить в различные компоненты.

Обобщая вышеизложенное, правовая культура личности есть, хотя и внутренне структурированная, но, тем не менее, неделимая ценность, где взаимосвязь компонентов позволяет выделить в качестве основной задачи развитие одного из них и на основе взаимодействия с другими обеспечить целостное влияние на формирование правовой культуры личности студента. В соответствии с предметом настоящего исследования ведущим компонентом, по нашему мнению, является регулятивный (поведенческий), так как это завершающий этап формирования правовой культуры личности, показатель сформированности остальных компонентов.

Сущность правовой культуры и ее место в системе других явлений наиболее полно раскрывается через ее функции, где мы исходим из представленного анализа составных частей компонентов и выделяем в качестве основных функции правовой культуры (познавательную, адаптивную, регулятивную и коммуникативную). При этом познавательная функция реализуется через правовые взгляды и представления, направленные на углубление правовых взглядов и развитие правосознания и правового мышления.

Познавательную функцию правовой культуры в полной мере выделяет Е.В. Аграновская, указывая что «первая функция правовой культуры личности отражение правовой действительности означает несколько взаимосвязанных моментов, познание явлений правовой жизни» осознание и оценку их личностью. Адаптивная функция выражается в социально-правовой активности личности и приспособлении ее к условиям среды, осуществляемая владением правовой культурой будущим специалистом использованием, включающей когнитивного, мотивационно-ценностный и регулятивный компоненты, характеризующие определенный уровень правовых знаний, отношение к праву, правовую деятельность. [1]

Структура правовой культуры студентов представляет единство трех компонентов: когнитивного, мотивационно-ценностного, регулятивного (поведенческого), способствующих гармонизации нравственных и прагматических качеств, которые обеспечивают жизнеспособность. При этом, основными функциями правовой культуры выступают познавательная, адаптивная, регулятивная, коммуникативная, реализуемые в единстве, взаимно обуславливая друг друга и тем самым усиливая эффект своего воздействия на конкретного специалиста. [5,6]

Адаптивная функция при формировании и нормативно-ценностных ориентиров личности выступает в единстве с познавательной, где идеологические и психологические элементы личности способствуют реальной правовой деятельности в соответствии с правовыми предписаниями и моделью правомерного поведения.

Правовая культура состоит в сложном органическом единстве с другими областями или сферами культуры: политической, нравственной (моральной), эстетической, религиозной и т.д. в специфическом содержании которого обязательно проявляются черты и особенности, свойственные как господствующей культуре данного общества, так и отдельным ее областям, регулирование общественных отношений правовым взаимодействует с моралью, для уяснения правовых норм которого необходимо не только их всесторонний анализ с учетом идей правового сознания общества, социальной группы, но и выявление взаимосвязей норм права с принципами и нормами морали, с нравственным сознанием общества. При этом, применение норм права требует проникновения в нравственную оценку жизненных отношений, обстоятельств по конкретному юридически значимому делу.

Использованные источники:

1. Аграновская, Е.В. Правовая культура и обеспечение прав личности /Е.В. Аграновская.- М.: Наука, 1988.-145 с.
2. Бабаев, М.М. О культурологическом подходе к пониманию правовой культуры личности /М.М. Бабаев: Материалы международной научно-практической конференции. 2003г. - Брянск, 2003. - 424 с.
3. Генишер, Э.З. Педагогические условия развития правовой культуры студентов/Э.З.Генишер: Дис... канд.пед.наук.- Оренбург, 1999.-186 с.
4. Зубицкий, В.И. Правовая культура и ее роль в реализации политических прав и свобод граждан В.И.Зубицкий: Дис. ... канд.юрид.наук.-М., 1998.-251с.
5. Исаев, И.Ф. Профессионально - педагогическая культура преподавателя: Учеб.пособие /И.Ф. Исаев. - М.: Издательский центр «Академия», 2002.-208 с.
6. Певцова, Е.А. Правовое воспитание как средство формирования правовой культуры /Е.А. Певцова//Современное право.-2003.-№8.-С.44-48.
7. Щербакова, Н.П. Проблемы правовой установки личности.- Ярославль /Н.П. Щербакова: Яросл.ун-т, 1993.-176 с.

*Мухаметова А.Р.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРИБЫЛЬ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Прибыль является одним из важнейших оценочных показателей, характеризующий результат хозяйственной деятельности предприятия [1].

Значительная роль прибыли в деятельности предприятия выражается в необходимости эффективного и оперативного управления ею, т.к за счет неё

осуществляются финансовые мероприятия по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятия [2].

В качестве объекта исследования выбрано предприятие Туймазинского района СПК «Нугушево». Основными видами деятельности которого является разведение крупнорогатого скота (КРС), выращивание зерновых, зернобобовых и кормовых культур.

В таблице 1 представлен финансовый результат деятельности СПК «Нугушево».

Таблица 1. Основные показатели деятельности СПК «Нугушево»

Наименование показателя	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменение 2012 г. к 2010 г.	
				тыс.руб	%
Выручка (нетто) от продаж продукции	7193	6023	7473	280	103,89
Себестоимость проданной продукции	7536	5732	7217	319	95,76
Валовая прибыль	343	291	256	87	74,64
Прибыль	343	291	256	87	74,64
Проценты к уплате	399	359	322	77	80,70
Прочие доходы	4023	739	1645	2378	40,89
Прочие расходы	3100	-	1510	1590	48,71
Прибыль до налогообложения	181	671	69	112	38,12
Чистая прибыль отчетного периода	181	671	69	112	38,12

По данным таблицы 1 можно судить о том, что в 2012г. по сравнению с 2010 годом уменьшилась валовая прибыль предприятия на 25,36%. На динамику данного показателя влияют такие факторы, как выручка от продаж продукции, себестоимость проданной продукции.

Данные показатели оказали отрицательное влияние на величину чистой прибыли предприятия, которая в 2012 году уменьшилась на 61,88%, что свидетельствует о не правильной бизнес стратегии предприятия.

Рекомендуем в целях повышения урожайности и как в следствии увеличения прибыли применить новые сорта некоторых видов сельскохозяйственных культур (таблица 2).

Таблица 2 Сравнительная таблица сельскохозяйственных культур

Семена выращиваемые предприятием	Руб./кг.	Семена предложенные для выращивания	Руб./кг.	Изменение цен в руб.
Пшеница “Спирит”	25	Пшеница “Омская”	25	5
Кормовая культура “Тимофеевка”	75	Кормовая культура “Вика”	55	20

Рожь "Чулпан"	12	Рожь "Кунакбаева"	15	-3
Овес "Друг"	16	Овес "Конкур"	14,5	1,5
Всего	128	Всего	105,5	22,5

В данной таблице были рассмотрены сельскохозяйственные культуры, используемые на данном предприятии и культуры, предложенные для усовершенствования технологий выращивания и получения наилучшего урожая.

Как видно из таблицы 2 затраты на приобретение новых сортов семян обходятся предприятию дешевле на 22,5 рублей за килограмм, разница в цене культур небольшая, но новые сорта предложенных культур по своим характеристикам, урожайности намного превосходит высеваемых ранее культур предприятия.

Предложенные новые сорта культур помогут предприятию увеличить урожайность, снизить затраты и в дальнейшем получить более высокую прибыль.

Использование современных технических средств будет способствовать повышению эффективности механизма рабочего процесса. С этой целью предлагаем установить доильную установку Д-2. Стоимость данной установки 137000 рублей. Его техническая характеристика представлена в таблице 3

Таблица 3 Техническая характеристика Д-2

Производительность коров / час	16-20
Мощность кВт	0,55
Емкость доильного ведра	22,6 *2
Количество одновременно доимых коров	2
Напряжение питания	220
Срок службы до списания лет	7

Рассчитаем затраты на приобретение доильной установки. Для этого определим амортизационные отчисления линейным способом:

$$H_a = 1/T_{\text{пи}} * 100\%; \quad (1)$$

где H_a - норма амортизации, %;

$T_{\text{пи}}$ – срок полезного использования, лет;

$$H_a = 1/7 * 100\% = 14,2\%;$$

$$A_r = OC_{\text{п}} * H_a / 100\%, \quad (2)$$

A_r – годовая сумма амортизационных отчислений, руб.

$OC_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основных средств, руб.

$$A_r = 137000 * 14,2 / 100\% = 19454 \text{ руб.}$$

Для реализации инвестиционного проекта придется использовать не только собственные, но и заемные источники финансирования, которые составят 80%.

$$137000 * 80\% / 100\% = 109600 \text{ руб.}$$

В качестве такого источника планируется приобретение кредита в ОАО «Россельхозбанк» под 17,5% годовых на 2 год. Общая сумма кредита составит:

$$109600 * 17,5\% / 100\% = 19180 \text{ руб.}$$

Сумма основного долга на первый год:

$$19180 : 1,5 = 12786,66 \text{ руб.}$$

Общая сумма затрат за первый год (сумма амортизационных отчислений и сумма процента за кредит):

$$19545 + 12786,66 = 32240,66 \text{ руб.}$$

Выручка от продажи молока на данном предприятии составляет 196 тыс.руб., а оплата труда доярок за год 90 тыс.руб., тогда прибыль будет равна:

$$196000 - 32240,66 - 90000 = 73759,34 \text{ руб.}$$

Найдем срок окупаемости затрат: $T=K/\Pi$ (3)

где T – срок окупаемости;

K – капитальные вложения;

Π – первоначальная прибыль .

$$137000 : 73759,34 = 1,8 \text{ года.}$$

После внедрения данной установки, хозяйство надеется увеличить величину прибыли.

Предложенные мероприятия позволят СПК «Нугушево» решить ряд проблем, связанных с финансовой политикой организации, найти новые возможности получения прибыли.

Использованные источники:

1. Самсонов Н.В., Баранников Н.П., Володин А.А. [Текст]: // Финансовый менеджмент: Учебник - М.: ЮНИТИ, 2009.- С.175
2. Мухамедьянова Г.А., Шайхутдинова Н.А. [Текст]: Управление формированием прибылью в ООО СП «Салават Юлаев» // Проблемы и перспективы развития современного общества в эпоху модернизации: экономика, социология, финансовое право: Материалы международной научно-практической конференции (27 декабря 2012 г.). В -3х частях. -Ч.2./ Отв.Ред. В.И.Долгий. -Саратов : Иц. «Наука», 2013. - С.185

*Мухаметьянов Д. Х.
ФГБОУ ВПО «БашГАУ»
Россия, г. Уфа*

СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Многие руководители организаций должны понимать, что в условиях быстро развивающегося рынка, персонал и грамотное управление им является важной составной частью успеха любой организации. Развитие рыночной системы, условия жесткой конкуренции подталкивают менеджеров на поиск новых технологий управления и повышения эффективности работы персонала.

Актуальность данной темы весьма очевидна, так как управление персоналом достаточно новое явление в сфере управления в России. Данная тема так же близка автору, т.к она затрагивает будущую возможную сферу деятельности: Государственное и муниципальное управление.

Хотелось бы рассмотреть один из методов управления - это стимулирование, так это наиболее эффективный метод управления и он принят на вооружение у многих стран Западной Европы и США.

Рассматривая совершенствование управления в России на современном этапе, можно сделать вывод, что интерес к развитию данного вида деятельности после экономического кризиса значительно сократился [1]. Проблема состоит в том, что руководители практически не используют или нерационально применяют такой эффективный метод управления персоналом как стимулирование производительности труда.

Однако в последнее время начались определенные положительные сдвиги и руководители организаций начали прибегать к различным родам стимулирования своих рабочих. Один из самых популярных методов стимулирования, это материальное стимулирование. Чаще всего оно обуславливается путем повышения заработной платы сотруднику или других определенных материальных поощрений. Данный вид стимулирования присущ многим Российским организациям и является на первый взгляд наиболее простым и эффективным методом управления персоналом. Опираясь на размышление кандидата юридических наук Орлова А.И. можно сделать вывод что материальное стимулирование в его стандартном виде не является главным методом повышения качества работы и производительности труда персонала организации, хотя и этот метод имеет место быть, ведь материальная составляющая в стимулировании сотрудников тоже необходима.[1] Проблема применения этого метода состоит в том, что только материальная выгода для персонала в дальнейшем зачастую приводит к новому упадку производительности труда, поэтому руководство должно применять другие методы по повышению эффективности организации. Одними из них может являться активное участие работника в управлении фирмой. Уверенность работника в том, что он является важным механизмом организации и может влиять на принятия управленческих решений, предлагать свои идеи, является один из самых сильных стимулов к повышению качества исполняемой работы. Кроме этого, можно предпринимать меры по улучшению социальных гарантий, рабочих мест и применение методов нематериального поощрения.

Во многих странах с развитой правовой системой, методы внедрения в организацию стимулирования имеют под собой правовую основу, т.е. сотрудник организации точно знает за выполнение какого объема работы он получит дополнительное вознаграждение. В Российских организациях в уставах, трудовых договорах зачастую не прописано или не указано конкретно за какую проделанную работу сотрудник получит поощрение,

поэтому у многих работников нет определенной мотивации по повышению своей производительности труда.

Подводя итог, хотелось бы сказать, что в Российских организациях существуют определенные проблемы по части эффективности управления персоналом и стабильного повышения производительности труда. Опираясь на опыт зарубежных коллег, собственные знания в этой сфере и условия современного рынка руководители предприятий могут решать данные проблемы в короткие сроки.

Использованные источники:

1. Орлов А.И. Стимулирование как эффективный метод управления // Российское предпринимательство. — 2000. — № 12 (12). — с. 20-27.

*Мучкаева И.Н.
студент, 4 курс
экономический факультет
МГУ им. Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ОСОБЕННОСТИ РИСКОВ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Практически любая предпринимательская деятельность не существует без рисков, к ним относятся производственные, коммерческие, финансовые, инновационные, но традиционно сфера сельского хозяйства является заведомо высокорискованной. Это обусловлено тем, что помимо характерных для всех отраслей народного хозяйства в аграрном производстве существуют еще и специфические причины появления рисков.

Во-первых, это климатические риски. Неблагоприятные погодные условия прямо влияют на урожайность сельскохозяйственных культур, а следовательно, на издержки производства, объемы реализации продукции, размер прибыли и рентабельность. Во многих регионах России три-пять лет из каждых десяти бывают неурожайными. Колебания урожайности достигают 30-50% среднегодового уровня за период. Такие явления, как пыльные бури, град, недостаточный снежный покров на полях, наводнения, другие стихийные явления, способны нанести колоссальный ущерб растениеводству, садоводству и прочим отраслям.

Другая особенность - это биологическая природа используемых в сельском хозяйстве производственных ресурсов и получаемой продукции. Сроки и последовательность выполнения технологических операций предопределены этой природой, а их нарушение неизбежно усиливает риск потери продукции и дохода. Запоздалый или слишком ранний сев, затянувшаяся уборка урожая, плохие условия хранения продукции, болезни животных и вредители растений - все это сопряжено с прямым риском потери продукции, повышением затрат, снижением прибыли.

Наконец, для сельского хозяйства характерна еще одна особенность - территориальная протяженность (рассредоточенность) производства,

особенно в таких отраслях, как полеводство, садоводство, пастбищное животноводство. Это осложняет технологический контроль, а несвоевременное или некачественное проведение работ становится дополнительным источником риска.

Кроме того, сложившаяся макроэкономическая ситуация также неблагоприятно сказывается на ситуации в отечественном сельском хозяйстве. Об этом говорит постоянный рост импорта продовольствия и вступление России в ВТО. Комплекс проблем вызывает и недостаточный объем средств, которые направляются на развитие отечественного АПК и развитие сельских территорий.

Также большой проблемой для ведения сельского хозяйства является то, что удорожание цен на материально-технические ресурсы, необходимые для функционирования предприятия АПК происходит более высокими темпами, нежели рост цен на производимую аграрными предприятиями продукцию.

Среди объективных предпосылок возникновения серьезных организационно-экономических проблем можно отметить:

- низкий уровень освоения сельскохозяйственных земель нашей страны;
- низкую технологическую оснащенность сельскохозяйственного производства;
- комплекс социальных и экономических проблем сельских территорий.

Следует констатировать сохраняющийся невысокий уровень жизни сельского населения по сравнению с городским, непривлекательные условия жизни в сельской местности, обостряемые низким уровнем развития инфраструктуры и качеством предоставляемых услуг.

На начальном этапе находится система сельскохозяйственного страхования в рамках кооперативного движения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Действительно эффективная защита от комплекса взаимно действующих природно-климатических, биологических, техногенных и организационно-экономических явлений, аккумулирующих риски, представляется возможной только в условиях максимальной диверсификации методов управления данными рисками через механизмы перестрахования и сострахования. Только в таком случае представляется возможной разработка действительно эффективного организационно-экономического механизма риск-менеджмента предпринимательской деятельности в АПК.

Кроме того, повышают степень риска для предприятий АПК следующие специфические для отрасли проблемы: ограниченный спрос на агропродовольственную продукцию; тяжелое финансовое положение сельского хозяйства; крайне низкий технический потенциал отечественного производства, его техническая деградация; необходимость восстановления плодородия сельскохозяйственных угодий; слабая государственная поддержка АПК; неразвитость агропродовольственных рынков; информационная необеспеченность; низкая квалификация кадров.

Таким образом, в агропромышленном секторе экономики переплетаются общие для всех отраслей и специфические для АПК источники рисков. Их совокупное воздействие на производство может быть весьма чувствительным, особенно при неблагоприятном стечении случайных обстоятельств.

Использованные источники:

1. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы изучения, пути снижения: Учеб.пособие. - М: Изд-во «Дело и Сервис», 2007.
2. Демьянов Р. Современная методология исследования конкурентоспособности предпринимательских структур в агропромышленном комплексе // Российское предпринимательство. – 2008. – № 3.
3. Ерохин В.Л. Вступление России в ВТО: новые вызовы для сельского хозяйства // Российское предпринимательство. – 2010. – № 12-1. – С. 11-16.

*Мучкаева И.Н.
студент, 4 курс
экономический факультет
МГУ им. Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В процессе своей деятельности предприятие сталкивается с совокупностью различных видов рисков, как при решении текущих, так и при решении стратегических задач. Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают воздействие на деятельность организации.

На сегодняшний день нет общепринятой классификации рисков, как нет четких критериев, по которым эта классификация проводится. Одним из первых, кто занялся классификацией рисков в экономической деятельности, был Дж.М.Кейнс. Он подошел к этому вопросу со стороны субъекта, осуществляющего инвестиционную деятельность, выделив три основных вида рисков:

- 1) предпринимательский риск – неопределенность получения ожидаемого дохода от вложения средств;
- 2) риск “заимодавца” - риск невозврата кредита, включающий в себя юридический риск (уклонение от возврата кредита) и кредитный риск (недостаточность обеспечения);
- 3) риск изменения ценности денежной единицы – вероятность потери средств в результате изменения курса национальной денежной единицы (рыночный риск).

Наиболее важными элементами, положенными в основу современных классификаций рисков, являются:

- время возникновения;
- основные факторы возникновения;

- характер учета;
- характер последствий;
- сфера возникновения и др.

По времени возникновения риски распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные. Анализ ретроспективных рисков, их характера и способов снижения дает возможность более точно прогнозировать текущие и перспективные риски.

По факторам возникновения риски подразделяются на политические и экономические (коммерческие).

Политические риски — это риски, обусловленные изменением политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность (закрытие границ, запрет на вывоз товаров в другие страны, военные действия на территории страны и др.).

Экономические риски — это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны.

Наиболее распространенным видом экономического риска, в котором сконцентрированы частные риски, является изменение конъюнктуры рынка, несбалансированная ликвидность (невозможность своевременно выполнять платежные обязательства), изменение уровня управления и др.

Эти виды рисков связаны между собой, и часто на практике их достаточно трудно разделить.

По характеру учета риски делятся на внешние и внутренние. К внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предприятия или его контактной аудитории.

На уровень внешних рисков влияет очень большое количество факторов — политические, экономические, демографические, социальные, географические и др.

К внутренним относятся риски, обусловленные деятельностью самого предприятия и его контактной аудитории. На их уровень влияет деловая активность руководства предприятия, выбор оптимальной маркетинговой стратегии, политики и тактики и др. факторы: производственный потенциал, техническое оснащение, уровень специализации, уровень производительности труда, техники безопасности.

По характеру последствий риски подразделяются на чистые и спекулятивные.

Чистые риски (в литературе их иногда называют простыми или статическими) характеризуются тем, что они практически всегда несут в себе потери для предпринимательской деятельности.

Причинами чистых рисков могут быть стихийные бедствия, войны, несчастные случаи, преступные действия, недееспособность организации и др.

Спекулятивные риски (в литературе их иногда называют динамическими или коммерческими) характеризуются тем, что они могут

нести в себе как потери, так и дополнительную при-быль для предпринимателя по отношению к ожидаемому результату.

Причинами спекулятивных рисков могут быть изменение конъюнктуры рынка, изменение курсов валют, изменение налогового законодательства и т.п.

Наиболее многочисленная по классификации группа по сфере возникновения, в основу которой положены сферы деятельности.

Особенности проявления риска связаны не только с тем, какой конкретно субъект реализует рискованную деятельность но и с тем, какова сфера приложения этой деятельности.

В соответствии со сферами предпринимательской деятельности обычно выделяют: производственный, коммерческий, финансовый риск, а также риск страхования.

Производственный риск связан с невыполнением предприятием своих планов и обязательств по производству продукции, товаров, услуг, других видов производственной деятельности в результате неблагоприятного воздействия внешней среды, а также неадекватного использования новой техники и технологий, основных и оборотных фондов, сырья, рабочего времени.

Среди наиболее важных причин возникновения производственного риска — возможное снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и/или других затрат, уплата повышенных отчислений и налогов, низкая дисциплина поставок, гибель или повреждение оборудования и т.п.

Коммерческий риск — риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем.

Причинами коммерческого риска являются: снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры или других обстоятельств, повышение закупочной цены товаров, потери товара в процессе обращения, повышение издержек обращения и др.

Финансовый риск связан с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств. Основными причинами финансового риска являются: обесценивание инвестиционно-финансового портфеля вследствие изменения валютных курсов, неосуществление платежей; войны, беспорядки, катастрофы и т.п.

Страховой риск — риск наступления, предусмотренного условиями страхования, события, в результате чего страховщик обязан выплатить страховое возмещение (страховую сумму). Результатом риска являются убытки, вызванные неэффективной страховой деятельностью как на этапе, предшествующем заключению договора страхования, так и на последующих этапах — перестрахование, формирование страховых резервов и т.п. Основными причинами страхового риска являются: неправильно

определенные страховые тарифы, азартная методология страхователя; войны, беспорядки, катастрофы и т.п.

В заключение стоит отметить, что в современном мире, при высокой динамичности внешней среды, предприятию, чтобы не быть вытесненным конкурентами важно вовремя реагировать на возникновение рисков со стороны как внешней, так и внутренней среды. Поэтому в системе риск-менеджмента предприятия целесообразно использовать наиболее приемлемую для соответствующей сферы деятельности классификацию рисков. Кроме того, для принятия эффективного управленческого решения по оптимизации рисков важно учитывать их взаимное воздействие на организацию, рассматривать их в совокупности.

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб.пособие / И.Т. Балабанов. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 512 с.
2. Иванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент. Учебно-методический комплекс. М.: ЕАОИ, 2008. — 193 с.

*Насруева Ф. А.
Омарова О. Ф.
профессор*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ С ПЛАТЕЖНЫМИ КАРТАМИ

В настоящий момент развитие рынка платежных карт в России является одной из важнейших задач повышения эффективности экономики страны. Однако этот процесс тесно связан с рядом рисков, возникающих на всех стадиях работы с платежными картами, в связи с чем, проблемы по управлению рисками, а также разработка рекомендаций для их предотвращения носят актуальный характер.

Как правило, моделирование кредитных рисков в банках проходит эволюционный путь от кредитного скоринга до продвинутого подхода к управлению рисками. И осуществлять его необходимо уже на этапе планирования всей системы управления кредитным риском. Поэтому их снижение при подобных операциях является одной из важнейших задач, связанных с построением эффективной системы безналичных расчетов в области розничных платежей [1].

Существует ряд препятствий для снижения рисков при операциях с платежными картами.

1. *Отсутствие во многих банках специализированного департамента по управлению рисками.* Известно, что работа по управлению рисками при операциях с платежными картами в банках проводится департаментом

(отделом) по работе с пластиковыми картами либо департаментом по управлению рисками платежной системы. Зачастую в банках данные департаменты отсутствуют из-за крупных расходов, связанных с функционированием указанных служб. А там, где сформированы данные подразделения, функция по управлению рисками при операциях с платежными картами обычно является второстепенной. В результате работа по минимизации рисков с использованием платежных карт отличается низкой эффективностью.

2. *Отсутствие анализа рисков на этапе привлечения новых клиентов в банк.* Служба привлечения клиентов стремится к заключению договоров с как можно большим числом лиц. Анализ рисков в большинстве случаев сводится к правилу: прошел или не прошел клиент проверку службы безопасности. При этом контроль за рисками является малоэффективным, наблюдается конфликт по линии «маркетинг – контроль».

3. *Отсутствие возможности у риск-менеджеров влиять на составление бизнес-планов банка, которые создаются линейными менеджерами или карт-менеджерами подразделения.* Данные бизнес планы ориентированы на извлечение прибыли, но никак не учитывают последующие риски.

4. *Высокий технологический уровень мошенничества.* Наиболее технологичными видами мошенничества являются:

- траппинг;
- фальшивые банкоматы;
- скимминг и т. д.

5. *Финансовая неграмотность населения.* Мошенничество с платежными картами влияет негативным образом на отношение людей к финансовым институтам. Из-за финансовой неграмотности, недостаточного уровня безопасности появляется недоверие к использованию платежных карт.

6. *Несовершенство российского законодательства.* Принятые законодательные акты не восполняют имеющиеся пробелы, связанные с высокотехнологичным мошенничеством [2].

И только комплекс организационно-технических мер, основанный на инновационных методиках и решениях, способен если не предотвратить, то в значительной степени снизить различного рода риски. Минимизировать убытки от рисков можно с помощью решения следующих задач:

1) обеспечение оптимального уровня проверки персональных данных потенциальных держателей платежных карт;

2) обеспечение физической и технологической безопасности процессов производства карт, транзакций и авторизации;

3) обеспечение информационно-аналитической деятельности по раннему выявлению мошеннических действий с платежными картами;

Чтобы решить первую задачу необходимо создать эффективную систему проверки заемщика, которая должна включать в себя:

- 1) первичную проверку документов и клиента;
- 2) проверку данных службой проверки заемщиков и службой безопасности банка;
- 3) оценку рисков, связанных с обслуживанием клиента;
- 4) кредитный скоринг.

Вопрос минимизации рисков при операциях с платежными картами необходимо начинать с проверки клиентского заявления-анкеты, которое содержит просьбу о выпуске карты. Именно на основе анализа данной анкеты банк принимает решение о выпуске или об отказе в выпуске карты.

Для решения задачи предотвращения мошенничества целесообразно передать часть функций управления рисками непосредственно держателям карт. На стадии выпуска и функционирования карты держатель карты сможет сам определять стандартную для себя модель поведения. Для этого банк должен обеспечить держателя карты возможностью оперативно изменять параметры модели использования карты. Такой подход требует со стороны банка определенных ресурсных затрат на:

- доработку программного обеспечения;
- разработку новых технологий по управлению параметрами функционирования карты;
- доработку программного обеспечения Call Center;
- организацию соответствующей рекламной кампании в среде держателей карт.

Для усиления мотивации клиентов в установке региона использования карты можно ввести некоторые ограничения на использование карты в странах повышенного риска использования банковских карт, соответствующим образом оповестив об этом клиентов. Установка региона использования карты позволит снимать ограничения на использование карты в этих странах на определенный срок. Заодно можно порекомендовать клиенту на будущее установить регионы использования карты.

Введение ограничений на использование карты самим клиентом в значительной степени повышает эффективность работы систем офлайн-мониторинга банка и позволяет без финансовых потерь, на ранней стадии выявлять случаи подделки карт [3].

Для повышения финансовой грамотности населения предлагается:

- 1) использовать превентивные меры, которые включают обучение клиентов и сотрудников торговых точек обслуживания с помощью специальных брошюр и консультаций правилам пользования картами и хранения конфиденциальной информации.

Как показывает практика, в большинстве случаев сам клиент предоставляет возможность для мошенничества с платежной картой. Распределение функций (должностных обязанностей) сотрудников и

контроль за подбором и расстановкой кадров также являются важными с точки зрения минимизации рисков;

2) создать специализированную организацию, основной функцией которой являлось бы повышение финансовой грамотности российских граждан[4].

Таким образом, среди предложенных мер для ведения эффективной борьбы с мошенничеством при операциях с платежной картой. При этом самой эффективной мерой является доведение до самого держателя платежной карты необходимости соблюдать абсолютно все требования по безопасности операций с картой.

Использованные источники:

1. Белоглазова Г.Н., Романовский М.Ф. Финансы и кредит//Финансы и кредит./2008. 609с.
2. Жуков Е.Ф., Эриашвили Н.Д., Зеленкова Н.М. Деньги. Кредит. Банки. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: 2011. — 783с.
3. Марьясин А.М. Развитие платежно-расчетных систем в российском финансовом секторе // Банковское дело №7 - 2007
4. Шолопаева Ф.М. Финансы, денежное обращение, кредит: Краткий курс лекция. / Под ред. Шолопаева Ф.М.. – М.: Юрайт-Издат, 2009.

*Насруева Ф.А.
Косинова В.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Социальное страхование - это форма социального обеспечения граждан, представленная в виде системы денежного и материального обеспечения граждан по достижении ими пенсионного возраста, либо в случае временной нетрудоспособности (постоянной утраты), либо в целях охраны их здоровья. Как правило, данная форма финансируется за счет активного, занятого населения, а также за счет работодателей.[1]

В связи с переходом к рыночным отношениям и возвращением понятия «социальный риск» выделяют ряд проблем, связанных со сферой страхования.

Одной из первых проблем является — сохранение нестраховых принципов, то есть существование выплат нестрахового характера, в связи с отсутствием увязания норм социальной защиты и размеров платежей в соответствующие фонды (Например, Фонд социального страхования, осуществляет финансирование таких нестраховых расходов, как: 1) пособия по возмещению стоимости гарантированного перечня услуг и

социальных пособий на погребение; 2) оплата путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей, программ по оздоровлению детей и ряд др.)

Вторая проблема - отсутствие баланса между государственными обязательствами и объемом имеющихся финансовых ресурсов. Из-за сохранения в системе обязательного социального страхования нестраховых выплат, а также недостаточного высокого уровня администрирования доходов и расходов государственных внебюджетных фондов, постоянно создается проблема финансовой неустойчивости системы обязательного социального страхования.

Третьей проблемой выступает незавершенность правового регулирования системы государственного обязательного социального страхования, в частности говорится о непринятии Федерального закона «О Фонде социального страхования Российской Федерации». Законодательно не утверждены порядок, процедуры, источники финансирования дефицита средств на выплату страховой части трудовых пенсий. Также существующая система социального страхования не приспособлена к многообразию форм собственности, отсутствует гибкость по вопросам передачи полномочий на уровне ниже.

Следующей проблемой является недостаточное обоснование уровня социальных выплат в Российской Федерации. Как правило, вопросы, касающиеся социального страхования в связи со старостью, инвалидностью и потерей кормильца, намного ниже уровнем, чем это предусмотрено Конвенцией Международной организации труда № 102 «О минимальных нормах социального обеспечения» и стандартами Европейского союза.[2]

И в связи с существующими проблемами Правительству Российской Федерации, для формирования институциональных условий по эффективному функционированию системы обязательного социального страхования необходимо сосредоточить внимание на следующих направлениях:

1) проведение анализа законодательной и нормативно-правовой базы в сфере ОСС, ведомственных актов, по вопросам регулирования социального страхования;

2) ведение контроля за перечнем выплат и расходов, которые осуществляются в системе ОСС, и подготовка предложений по установлению четких границ для страховых и нестраховых выплат и расходов, определение источников финансирования для каждого их вида;

3) осуществлении мер, которые направлены на приведение порядка, условий и размеров страхового обеспечения в соответствие с социально-экономическим положением страны;

4) внесение изменений в законодательство о внебюджетных государственных социальных фондах, систему управления

ресурсами социального страхования, об обеспечении паритетности участия представителей субъектов ОСС в органах управления системы ОСС;

5) создание условий по привлечению частных страховых компаний к системам ОСС и Обязательного медицинского страхования (далее – ОМС).

Также необходимо предпринять шаги, которые будут направлены на повышение эффективности администрирования расходов, предназначенных для страхового возмещения социальных рисков. Для этих целей в среднесрочной перспективе следует создать единую информационную базу по всем видам ОСС, разработать систему присвоения гражданам единого социального номера и выдачи персональных карточек социального страхования.

Таким образом, осуществление данных процедур по преобразованию ОСС будет иметь ряд положительных социальных и экономических последствий, а именно:

1) произойдет стабилизация системы ОСС и создадутся предпосылки для её устойчивого развития на основе баланса доходов и расходов;

2) упорядочится система по расчетам и выплатам пособий по ОСС;

3) сбалансируются суммы обязательных платежей ОСС и размеры обеспечения по страхованию;

4) создадутся условия для роста заработной платы при увеличении объемов средств на социальное страхование.[3]

В заключение, можно сказать, что реализация всех предложенных вариантов решения проблем в сфере ОСС, превратят социальное страхование в важнейший макроэкономический механизм развития и регулирования социальных процессов.

Использованные источники:

1. Павлюченко, В. Г. Социальное страхование: Учебное пособие /В. Г. Павлюченко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – 412с.
2. Нор-Аверян.,О.А. Социальное страхование: учебное пособие / О.А. Нор-Аверян. – М.: Дашков и К.; Ростов- Н/Д : Наука- спектр, 2011 – 286 с.
3. Роик В.Д. Основы социального страхования:организация, экономика и право: учебник для вузов / В.Д. Роик.– М.: РАГС, 2007 – 454с.

*Насруева Ф.А.
Омарова О.Ф.
профессор*

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

СУЩНОСТЬ БАНКОВСКИХ РИСКОВ И ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕГО СОДЕРЖАНИЮ

Неотъемлемой составляющей профессионального управления банковскими рисками является определение сущности объекта управления в данной сфере. Это неразрывно связано с выработкой четко сформулированного понятийного аппарата, и, так как отечественная теория управления рисками находится в стадии формирования, то проблема четкого всестороннего определения понятия «банковские риски» приобретает в настоящее время особую актуальность.

Для конкретизации понятия «банковский риск» приведем сравнительную характеристику его исторических и современных определений.

Самое распространенное представление о банковских рисках – их отождествление с возможными убытками банка в результате деятельности или возможностью убытков (Э. А. Козловская) [5]. Но банковский риск не есть убыток.

Другая группа авторов под банковскими рисками понимает специфические потери в какой-либо ограниченной области деятельности коммерческого банка. В частности, А. Н. Азрилиян отмечает, что банковский риск – это «...возможность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями» [1]. Но конкретизация «убыточного» определения банковского риска, данная в его классификации по сферам возникновения, не позволяет выделить эту специфику. Риск оказывается практически везде.

Не больше ясности в понимание риска привносит и «опасность убытка», о которой упоминает, в частности, Е.П. Жуковская [3]. Некоторые специалисты, к числу которых относится А. М. Тавасиева [8], под банковскими рисками понимают совокупность различных взаимосвязанных рисков (кредитных, процентных, ликвидности и т. д.). Но совокупность чего-либо нельзя рассматривать как определение, так как она не устанавливает смысла термина, а характеризует состав, структуру. Поэтому данное мнение также нельзя назвать состоятельным.

Другой подход к определению банковских рисков связан с вероятностью отклонения фактического события от необходимого (желаемого). Такая точка зрения несколько ближе к пониманию сущности риска. Ее сторонниками являются С. Грабовый [2], Е. Ф. Жукова [4] и др.

Рассмотренный подход к риску как к статистической характеристике – один из наиболее распространенных в современной экономической

литературе. Л. Харрис в работе «Денежная теория» отмечает, что «...для любого данного портфеля со специфическим распределением вероятностей дохода среднее и стандартное отклонение отнюдь не является единственной мерой измерения прибыльности и риска. Однако Тобин показал, что нескольких допущений... вполне достаточно (если допущения обоснованны), чтобы он считал ожидаемый доход мерой прибыльности и стандартное отклонение мерой риска» [9]. Но, как видно, здесь не происходит полного отождествления риска со статистической величиной, которая является лишь количественной оценкой меры риска. В таком случае эта мера измеряет степень неопределенности ситуации принятия решения, характеризующуюся неопределенностью информации.

Соответственно, банковский риск есть не что иное, как ситуация, порожденная неопределенностью информации, используемой банком для управления и принятия решений и характеризующаяся строгой зависимостью между возможным исходом принятого решения и соответствующей ему вероятностью. Убыток (равно как и сверхприбыль) и вытекает из неопределенности ситуации.

Ряд российских ученых (О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева, Н. Н. Малашихина, О. С. Белокрылова) придерживаются мнения, что банковский риск является деятельностью или поведением субъекта банковской сферы в условиях неопределенности [6]. Однако деятельность или поведение экономического субъекта оценить количественным показателем не представляется возможным. Кроме того, О. И. Лаврушин и Н. И. Валенцева трактуют банковский риск как деятельность, рассчитанную исключительно на успех, что характеризует его только с позитивной позиции [6].

Нормативно-правовая трактовка понятия банковского риска, действующая на данный момент в банковском законодательстве нашей страны, также имеет схожие нюансы. В соответствии с письмом Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках» под банковским риском понимается присущая банковской деятельности возможность (вероятность) несения кредитной организацией потерь и (или) ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации служащих, организационные изменения, текучесть кадров и т. д.) и (или) внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии и т. д.) [7]. В данном определении также происходит отождествление риска с возможностью. При этом понятия «возможность» и «вероятность» носят эквивалентный характер. Кроме того, банковский риск отождествляется и с ухудшением ликвидности, что не является закономерностью, так как банк может и не получить убытков. Тогда возникнет шанс получения доходов, прибыли, что вовсе не отразится негативно на ликвидности.

В результате обзора разноплановых подходов научных деятелей к трактовке понятия «банковский риск» можно выделить ряд присущий ему характеристик:

- неопределенность наступления события;
- субъективно-объективная природа существования (т. е. риск существует вне зависимости от способности субъекта идентифицировать его, но при этом риск подвержен действию или бездействию со стороны субъекта);
- влияние события на финансовое состояние банковской организации и его изменение вследствие наступления этих событий;
- альтернативность в принятии решений.

Категория «риск» в банковской сфере соотносится с понятием хозяйственного риска вообще как общее и частное. Следует подчеркнуть, что в теории и практике банковского дела объективная основа существования риска и неопределенности дополняется следующими неотъемлемыми составляющими:

- сложность объекта исследования;
- проявление закономерностей в экономике в виде тенденций (что позволяет описывать экономические процессы в терминах «риск» и «неопределенность»);
- необходимость учета субъективных факторов («человеческий фактор») при выработке и реализации управленческих решений.

Таким образом, по мнению авторов, наиболее корректным определением банковского риска является следующее: «банковский риск – это субъективно-объективная категория, отражающая возникновение в деятельности банка ситуации вероятного развития событий (отличного от предполагаемого) вследствие неопределенного воздействия внешних и внутренних факторов, требующая принятия решения о необходимости осуществления действия (бездействия) в условиях наличия альтернатив и приводящая к последующему отклонению фактических результатов от ожидаемых.»

Использованные источники:

1. Азрилиян А. Н.. Большой экономический словарь: 3-е издание / под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, Омега- Л., 2012.
2. Грабовый С. Риски в современном бизнесе. М.: Аланс., 2011, -240с..
3. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебник /Жарковская Е.П.- М.: Омега-Л., 2012, 360с.
4. Жукова Е.Ф. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учебник / под ред. Е.ф.Жукова.- М.: Вузовский учебник, 2012, 580с.
5. Козловская Э. А. Основы банковского дела.М.: Финансы и статистика. 2009., 532с
6. Лаврушина О. И.. Банковское дело: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. ,М.: Банковский и биржевой центр. 2009, 440с.

7. О типичных банковских рисках: письмо Банка России от 23.06.2004 № 70-Т.
8. Тавасиева А.М. Банковское дело: управление и технологии: учебное пособие для вузов / под редакцией проф. А.М. Тавасиева . – М.: Юнити-Дана 2011, 580с.
9. Харрис Л. Денежная теория. М.: Прогресс.1998.

*Насруева Ф.А.
Косинова В.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В настоящее время финансовые проблемы хозяйствующих субъектов различных форм собственности достигли таких масштабов и остроты, что оказались постоянной темой для дискуссий экономистов, финансистов, политологов, а также специалистов различных профессий. Несовершенство, нестабильность налоговой, кредитной, таможенной, инвестиционной политики, недостаточность бюджетного финансирования, растущая инфляция и др. спровоцировали образование существенных проблем, ощутимо подрывающих как основы экономического воспроизводства, так и привычные условия жизнедеятельности общества.

В соответствии с этим особое значение придается финансовой устойчивости страховых организаций. Так как наличие страховой защиты стимулирует развитие рыночных отношений и деловой активности, то, несомненно, улучшается инвестиционный климат в стране. То есть любую деятельность сопровождает определенный риск, который необходимо учитывать, и именно эту потребность и призваны удовлетворять страховые компании. Действительно, за относительно небольшую плату страхователь может быть уверен, что при наступлении страхового случая страховщик возместит ему ущерб. Однако финансовой устойчивости страховых организаций и исследованию данной категории не уделялось должного внимания (в настоящее время нет единого понятийного аппарата, нет единой методики анализа финансовой устойчивости, что свидетельствует о сложности понимания данной категории, т. е. проблематика представленного исследования по-прежнему носит актуальных характер).[1]

Кроме того, необходимо отметить, что методика анализа финансовой устойчивости предназначена больше для промышленных предприятий, специфичные черты страховой деятельности, а именно особенности финансового потенциала страховщиков в расчет вообще не берутся. То есть в данном случае не придается значения финансовым ресурсам, используемым для проведения страховых операций и осуществления инвестиционной деятельности.

Таким образом, можно выделить определенные особенности страховой деятельности, во-первых, это значительный разрыв между моментом получения страхового взноса и моментом страховых выплат. В данном случае, исходя из инвестиционной функции страхования, возникает не только возможность получения инвестиционного дохода, но и высокая ответственность за своевременный и полный возврат вложенных средств. Во-вторых, проблемы финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности страховщика выступают на первый план ввиду выполнения своих обязательств перед страхователями, заключающихся в обязанности гарантирования страхового обеспечения при наступлении страхового случая.[3]

Итак, проведя анализ множества источников, автор пришел к выводу, что финансовая устойчивость страховых организаций – это комплексное понятие, означающее превышение доходов над расходами, также это такое состояние финансовых ресурсов предприятия, их распределение и использование, которое гарантирует и обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности. Также важнейшим условием обеспечения финансовой устойчивости проведения страховых операций является перестрахование, которое используется вне зависимости от формы организации страхового фонда страховщика, размера уставного капитала и страховых резервов.

Еще одним условием является формирование страховых резервов, предназначенных для обеспечения исполнения обязательств по страхованию и перестрахованию.

То есть одним из условий обеспечения финансовой устойчивости страховых операций является выравнивание размеров страховых сумм, на которые застрахованы разные объекты. На обеспечение решения данной задачи направлено перестрахование, которое обеспечивает формирование сбалансированного страхового портфеля страховщика в соответствии его финансовыми возможностями посредством выравнивания страховых сумм и принятых на страхование рисков [2].

Еще одним фактором обеспечения финансовой устойчивости является рентабельность страховых организаций. В свою очередь рентабельность определяет рейтинг страховщика, его инвестиционную привлекательность. Но здесь надо помнить, что в силу специфичности характера деятельности страховые организации, которые не создают национального дохода, а только являются участниками в его перераспределении, не должны нарушать принципа эквивалентности взаимоотношений страхователя и страховщика. Поэтому в данном аспекте более корректно использовать в расчете общую сумму прибыли за определенный период к совокупной сумме платежей за этот же временной период. Для того чтобы вынести суждение о степени финансовой устойчивости страховщика, в практике используются рейтинги, которые основаны на присвоении класса. За рубежом широко используются

результаты специализированных рейтинговых агентств, в России рейтинг осуществляется агентствами «Эксперт Ра» и Национальным рейтинговым агентством. В данном случае они могут присваиваться и по международной (долгосрочные и краткосрочные рейтинги), и по национальной рейтинговой шкале (только долгосрочные рейтинги).

По результатам рейтинга финансовой устойчивости страховщиков можно судить об их способности своевременно выполнять свои обязательства. Рейтинговая шкала включает в себя 5 классов: класс А, класс В, класс С, класс D, класс E. В свою очередь классы А–С разбиваются на несколько подклассов в зависимости от значения финансовых показателей, классы D и E не имеют градации, но их значения свидетельствуют сами за себя: «банкротство» и «отзыв лицензии и ликвидация» соответственно.

Можно предположить, что для решения указанных аспектов предполагается укрепление финансовой устойчивости под воздействием совокупности как общих положительных, так и отрицательных факторов.

Итак, *к положительным факторам следует отнести:*

- положительную динамику показателей прибыли и рентабельности страховщика. Очевидно (и закономерно), что рост прибыли способствует повышению финансовой устойчивости;
- обеспечение высокого удельного веса собственных источников средств в общей величине всех источников средств;
- достаточную величину страхового тарифа;
- отсутствие дебиторской и кредиторской задолженности (как по налоговым платежам, так и по оплате труда персонала);
- увеличение инвестиций, обеспечивающих дополнительный доход.

К показателям, отрицательно характеризующим финансовую устойчивость страховщика, относятся:

- несоответствие соблюдения нормативных соотношений между активами и принятыми страховыми обязательствами;
- неблагоприятное соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (именно дебиторская задолженность, а не производственные запасы служит нормальным источником погашения кредиторской задолженности).

Указанное позволяет сделать вывод, что влияние как положительных, так и отрицательных факторов может как укреплять, так и снижать финансовую устойчивость страховщика.[1]

Таким образом, представленное исследование свидетельствует о том, что с ужесточением требований к деятельности страховых компаний возрастает интерес к проблемам условий обеспечения финансовой устойчивости страховщиков, связанных с выполнением обязательств перед страхователями. Действительно, если наблюдается снижение финансовой устойчивости страховой организации, то вероятность ее банкротства возрастает, поэтому в подобных условиях возрастают роль и значение

анализа не только финансовой устойчивости, но и (в общем) финансового состояния страховщика. Такой анализ необходим как для внутренних пользователей в части самооценки самих страховых организаций, анализа их дочерних организаций, филиалов, так и для внешних пользователей – коммерческих партнеров и банков.

Использованные источники:

1. Ахвледиани Ю.Т. Страхование: учебник., Юнити- Дана; 2011 – 567 с.
2. Годин А. М., Фрумина С. В. Страхование: учебник. М.: Дашков и К. 2009. 480с.
3. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 23.07.2013 № 4016-1 (с изм. и доп.). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

*Настюшкина Е.В.
магистрант, 2 курс
экономический факультет
Аршинов И. В., к.э.н.
доцент кафедры финансов и кредита
НИ МГУ имени Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

**ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, КАК
ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ
ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ФНС РОССИИ**

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты внутреннего аудита, как ключевого направления модернизации и информатизации налоговых органов, повышающие качество информационного обоснования внутреннего налогового контроля в налоговых органах.

Ключевые слова: налоги, информатизация, модернизация, аудит, концепция, налоговый контроль, налогообложение, автоматизация, этап, совершенствование.

Совершенствование существующей системы контроля за деятельностью налоговых органов (внутреннего аудита) является одной из составляющих налоговой политики

Основные направления модернизации процессов проведения внутреннего аудита в Федеральной налоговой службе в условиях комплексной модернизации существующих информационных систем ФНС России и мероприятий, направленных на качественно новый уровень налогового администрирования.

В соответствии с разработанными программами и концепциями законодательства РФ, а также внутренних документов ФНС России решаются множество задач и функций, регулирующих деятельность в области модернизации и информатизации налоговых органов.

Основной целью концепции повышения эффективности внутреннего аудита налоговых органов за счет совершенствования форм и методов его проведения, являются:

- автоматизации и унификации всех процессов проведения внутреннего аудита и формирования итоговых документов по результатам аудиторских проверок с использованием новых информационных технологий;

- сокращения расходов на проведение аудиторских проверок за счет увеличения доли проверок, проводимых дистанционно;

- перехода к планированию проведения аудиторских проверок, исходя из рисков, выявленных по результатам постоянного дистанционного мониторинга деятельности налоговых органов;

Для достижения этих целей необходимо решить следующие задачи:

- создание единого стандарта проведения и оформления результатов внутреннего аудита: унифицированной запросной системы и аналитических выборок, единых требований к квалификации нарушений в справках и актах аудиторских проверок, проводимых как межрегиональными инспекциями ФНС России по федеральным округам, так и управлениями ФНС России по субъектам Российской Федерации;

- обеспечение контроля достоверности данных в информационных ресурсах налоговых органов, своевременности и правильности наполнения информационных ресурсов, а также усиление ответственности руководителей и сотрудников налоговых органов за действия, связанные с умышленным искажением данных в информационных ресурсах с целью сокрытия имеющихся нарушений;

- организация доступа для работников центрального аппарата ФНС России и межрегиональных инспекций ФНС России по федеральным округам к единой базе территориальных налоговых органов ФНС России АИС «Налог-3» в режиме реального времени (с учетом сроков фактического внедрения АИС «Налог-3»).

При успешной реализации поставленных задач следует ожидать повышения качества и эффективности проведенных мероприятий внутреннего аудита, в том числе за счет расширения дистанционного контроля и совершенствования механизма планирования аудиторских проверок при реализации возможности постоянного дистанционного мониторинга деятельности территориальных налоговых органов в режиме реального времени.

Дистанционный метод контроля деятельности налоговых органов (и их должностных лиц) позволит ускорить процесс сбора и обработки информации, необходимой для принятия управленческих решений. Смещение акцента с постпроверочного на предварительный и текущий контроль обеспечит оперативное выявление, устранение и предупреждение нарушений в работе территориальных налоговых органов, а также

своевременное внимание вышестоящего налогового органа к отрицательной динамике показателей, характеризующих эффективность деятельности управлений и инспекций.

Кроме того, сокращение количества проверок с выездом в территориальные налоговые органы позволит достичь значительного экономического эффекта за счет снижения финансовых, временных и трудовых затрат, а также решить проблему текучести кадров, осуществляющих аудиторские проверки, обусловленную длительностью и частотой командировок.

При реализации поставленных задач имеется возможность ожидаемых рисков, связанных с возможными техническими проблемами при организации удаленного доступа, например:

риск возникновения технических трудностей достижения необходимой скорости передачи данных; риск сбоя унифицированных запросов при обновлении СЭОД.

Совершенствование налогового контроля опирается на концепцию модернизации процессов проведения внутреннего аудита налоговых органов на 2011-2016 годы состоящее из следующих этапов:

I этап (2012 - 2014 годы) – модернизация процессов проведения внутреннего аудита налоговых органов на базе существующих СЭОД и федеральных информационных ресурсов.

1. Внедрение постоянного дистанционного мониторинга как основного механизма организации мероприятий внутреннего аудита.

2. Разработка и внедрение в СЭОД специального раздела для проведения внутреннего аудита налоговых органов (далее – раздел «Внутренний аудит налоговых органов»);

3. Разработка и внедрение федерального информационного ресурса «Результаты внутреннего аудита налоговых органов»;

4. Разработка и внедрение раздела «Контроль налоговых органов» в составе программно-аналитического комплекса «Аналитика» для формирования информационно-аналитических таблиц, отражающих основные показатели работы территориальных налоговых органов по всем направлениям деятельности.

5. Разработка методических рекомендаций по проведению аудиторских проверок отдельных направлений деятельности налоговых органов с учетом дистанционных методов проверки.

6. Доработка информационных ресурсов, методических рекомендаций и других документов, регламентирующих проведение внутреннего аудита налоговых органов, с учетом изменения налогового законодательства (иных нормативных правовых актов) и результатов практического применения.

II этап (2014 – 2016 годы) – модернизация процессов проведения внутреннего аудита налоговых органов на базе АИС «Налог-3».

1. Реализация в АИС «Налог-3» программного обеспечения, необходимого для внутриведомственного контроля. Отработка бизнес-процессов.

2. Разработка (доработка) информационных ресурсов, нормативных и методических документов с учетом результатов эксплуатации программного обеспечения для внутриведомственного контроля в АИС «Налог-3».

3. Разработка требований информационной безопасности при представлении доступа для работников центрального аппарата ФНС России и межрегиональных инспекций ФНС России по федеральным округам к единой базе территориальных налоговых органов ФНС России АИС «Налог-3».

Организационно-методическое обеспечение и контроль за реализацией Концепции осуществляет Административно-контрольное управление ФНС России на основе мероприятий, включенных в Программу модернизации процессов проведения внутреннего аудита налоговых органов на 2012 - 2016 годы и годовые планы.

Реализация данной Концепции позволит:

обеспечить постоянный, качественный и оперативный контроль за деятельностью территориальных налоговых органов;

целевой отбор налоговых органов для включения в план проведения аудиторских проверок;

эффективно и качественно реализовывать контрольные функции на всех стадиях аудиторских проверок;

повысить ответственность налоговых органов и персональную ответственность их руководителей и должностных лиц за качество и эффективность налогового администрирования;

открыть новые возможности для внедрения и использования прогрессивных методов контроля за деятельностью налоговых органов.

Таким образом, совершенствование налогового контроля направлено на повышение качественного уровня налогового администрирования Федеральной налоговой службы, за счет повышения эффективности внутреннего аудита.

*Наумова Е.А.
студент
МЭСИ
Россия, г.Москва*

РИСК В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Ключом успеха бизнеса является правильность и обоснованность стратегии деятельности. При этом должны вероятности возникновения критических ситуаций. При этом, важным является не избежание риска, а предвидение и снижение его до минимального уровня. Под "риском" понимают угрозу потери предприятием части своих ресурсов, не получения

максимального уровня доходов или появления незапланированных расходов. Различают следующие виды рисков:

- 1) **Производственный риск.** Связан с невыполнением фирмой своих обязательств по контракту или договору с заказчиком;
- 2) **Финансовый риск.** Так же его называют кредитным. Связан с невыполнением фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором.
- 3) **Инвестиционный риск.** Связан с возможным обесцениванием инвестиционно-финансового портфеля, состоящего из собственных и приобретенных ценных бумаг;
- 4) **Рыночный риск.** Связан с возможным колебанием рыночных процентных ставок

Последовательность анализа риска представлена на рис.1.

Существует два типа риска: динамический и статический. **Динамический** риск — это риск незапланированных изменений стоимости основного капитала. Изменения стоимости основного капитала могут привести так же и к дополнительным доходам. **Статический** риск — это риск потери существующих активов при нанесении ущерба собственности, либо риск потерь дохода из-за недееспособности фирмы. Данный тип риска не может привести к дополнительным доходам.

Анализ рисков состоит из двух, взаимосвязанных и дополняющих друг друга видов: качественного анализа и количественного анализа. Главная задача **качественного анализа** — определение факторов риска, иными словами установление потенциальных областей риска, после чего — идентификация всех возможных рисков. **Количественный анализ** риска - это анализ количественных размеров отдельных рисков и риска проекта в целом.

Факторы, влияющие на количество степени риска в проекте, разделяют на объективные и субъективные. **К объективным** факторам относятся факторы, которые не зависят от самой фирмы. Инфляция, политические и экономические кризисы, конкуренция, экология, таможенные пошлины, возможная работа в зонах свободного экономического предпринимательства и т.д. — всё это объективные факторы. **Субъективные** факторы - это факторы, которые характеризуют деятельность данной организации. Производственный потенциал, техническое оснащение, уровень предметной и технологической специализации, организации труда, уровень производительности, труда, степень кооперированных связей, уровень техники безопасности, выбор типа контрактов с инвестором или заказчиком — всё это субъективные факторы. Стоит заметить, что выбор типа контрактов с инвестором или заказчиком играет важную роль для фирмы, поскольку от типа контракта зависит уровень риска и величина дохода по окончании проекта.

Выделяют три способа снижения уровня риска.

Распределение риска между участниками проекта. Данный способ заключается в том, что за риск назначают ответственным того участника проекта, который сможет лучше других количественно оценивать и прогнозировать риски. Недостаток такого способа в том, что обычно именно этот партнер не в состоянии преодолеть последствия от действия рисков из-за собственной слабой финансовой устойчивости. Распределение риска происходит на этапе разработки финансового плана проекта и документов по контракту. Распределение риска между участниками может быть как качественным, так и количественным. Аналогично анализу риска, качественное распределение предусматривает, что участники, между которыми риск распределен принимают решения, расширяющие или сужающие диапазон потенциальных инвесторов. Стоит заметить, что при увеличении степени риска, возлагаемой на инвесторов, значительно уменьшается возможность привлечению к проекту опытных и крупных инвесторов. Количественное распределение базируется на концептуальной модели, представленной на рисунке 2.

Страхование риска. Если в случае распределения риска между участниками проекта риск распределялся между участниками, то в случае страхования риска - отдельный процент риска передается страховой компании. Выделяют два основных способа страхования риска: страхование от несчастных случаев и страхование имущества.

Создание резервных средств на покрытие непредвиденных расходов. Данный способ основан на предвидении отношения между потенциальным риском, который будет так или иначе влиять на стоимость проекта, и размером расходов, необходимых для предотвращения сбоев в работе проекта. Стоит отметить, что данный способ несколько сложен, так как основное затруднение связано с оценкой потенциальных последствий рисков.

Эффективное выполнение проекта практически невозможно без должного финансирования, которое должно быть нацелено на решение двух основных задач:

- поток инвестиций должен обеспечивать планомерное выполнение проекта;
- структура инвестиций должна быть оптимальной для снижения капитальных затрат и риска проекта.

При разработке плана финансирования проекта учитывают следующие виды рисков:

Риск нежизнеспособности проекта. Инвесторы должны учитывать риск, что доходы, которые предполагаются от проекта, могут быть недостаточны для покрытия затрат на него, выплат задолженностей и обеспечения окупаемости инвестиционных вложений.

Налоговый риск. При разработке плана финансовых вложений в проект учитывают также следующие риски: 1) риск потери налоговой скидки

вследствие того, что проект не вступит в эксплуатацию к назначенной дате; 2) риск потери выигрыша на налогах вследствие того, что была прекращена работа над уже действующим, но экономически не оправдавшим себя проектом; 3) риск изменения налогового законодательства. Это может быть, например, увеличение налога на собственность. Обычно инвесторы избегают налогового риска путем внесения в соглашения и контракты некоторых гарантий.

Риск неуплаты задолженностей. Риск невыплат задолженностей может быть снижен тремя основными способами:

- создание резервных фондов, способных покрыть данные риски;
- наличие производственных выплат;
- привлечение дополнительного финансирования.

Как мы увидели, существует несколько видов рисков, с которыми организации должны бороться теми или иными способами. Как правило, различают три способа борьбы с рисками, каждый из которых по-своему эффективен, но в то же время и труден. Должное финансирование может быть достижимо только при качественном этапе разработки плана финансирования организации. На данном этапе так же должны быть учтены некоторые виды рисков.

Использованные источники:

1. А.Мишин, Инвестиционная поддержка малого бизнеса.\\ «Российский Экономический Журнал» №5, 1998г.
2. В.И. Михайлов, В.Н.Салин, Малый бизнес: финансы и страхование.\\ «Финансы» №5, 1996г
3. Малый бизнес: методика и результаты анализа.\\ «Вопросы статистики», №8, 1999г.

Нигаматзянова А. М.

Юнусбаева В. Ф.

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

МР АСКИНСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Муниципальный район Аскинский район имеет достаточно развитую экономику и социальную сферу.

Экономика района имеет сельскохозяйственное и лесопромышленное направление. Сельскохозяйственные земли занимают 92,8 тыс. га, что составляет 36,7 % общей площади всего района, из них пашни — 66,7, пастбища — 18,7 тыс. га. Направление сельского хозяйства определяют выращивание озимой ржи, пшеницы, картофеля, разведение молочно-мясного скота и свиней. Среди сельскохозяйственных предприятий выделяются крупные животноводческие совхозы, как: «Урмиязовский», «Тюйский» и «Дружба». Материальная база учреждений культуры находится в неудовлетворительном состоянии, т.к. выделяется

недостаточность финансирования. Большая половина зданий и помещений Аскинского района требуют капитального ремонта. Существуют ряд проблем, которые сдерживают рост экономического потенциала такие, как: недостаточная инвестиционная привлекательность, неустойчивое финансовое положение промышленных предприятий и низкая конкурентоспособность промышленной продукции. Также имеются ряд проблем в дорожном хозяйстве, агропромышленном комплексе, жилищно-коммунальном хозяйстве.

В Аскино помимо проблем обладает также рядом преимуществ, которые позволяют планировать реализацию задач. К таким преимуществам относятся: наличие месторождений нефти и газа, известняка, глины; наличие свободных трудовых ресурсов; вкладываются инвестиции в проект по модернизации животноводческого комплекса. Число субъектов малого и среднего предпринимательства в Аскинском районе составляет 489 единиц. Большинство из них выбирают перспективные направления экономики, осуществляют свою деятельность в сфере торговли (39%), сельского хозяйства (22%), лесного хозяйства (9,4%).

В экономике района занято свыше 30 тыс. человек. В том числе на крупных предприятиях и организациях трудятся более 15 тыс. человек, остальные заняты в малом бизнесе.

Для успешного развития экономики требуется наличие конкурентоспособных организаций, в которых главным фактором стабильности и экономического роста является квалифицированный персонал.

Рассмотрим обеспеченность трудовыми ресурсами отдельные отрасли экономики в районе. Динамику численности работающих по видам экономической деятельности можно проследить в таблице 1.

	Таблица 1				
	2006	2007	2008	2009	2010
Сельское хозяйство	1089	1064	447	400	427

Анализ данных показывает, что с 2006 г. по 2010 г. число лиц, занятых в сельском хозяйстве района сокращается более чем в 2,5 раза.

Численность сельского населения составляет 19970 человек. С 2007 года численность уменьшилась. Изменение демографической ситуации в районе связано со снижением рождаемости и ростом смертности. Естественная убыль населения в районе сопровождается миграционным снижением населения. Миграционная убыль населения связана с оттоком молодежи в город в поисках работы и стабильной заработной платы. Численность зарегистрированных безработных в Аскинском районе 543 чел., в том числе в сельской местности – 152 чел (уровень зарегистрированной безработицы – 1,38%).

На сегодняшний день в сельскохозяйственных организациях работают 120 руководителей и специалистов (обеспеченность составляет 84%), среди которых 40% – руководители организаций, имеющие высшее образование, среднее профессиональное – 38%, начально-профессиональное – 21%. Среди главных специалистов 60,7% имеют высшее образование, 35,7% - среднее профессиональное. Вакантными остаются 16% должностей руководителей и специалистов, 18% - рабочих массовых профессий.

В РБ реализуется программа поддержки квалифицированных кадров на селе, одной из основных целью которой является расширение рынка труда в сельской местности и обеспечение его привлекательности до 2015 г.

В период с 2009 по 2012 год государственной поддержкой кадрового потенциала по Аскинскому району воспользовалось: 2009г. – 4 специалиста с высшим и 2 со средним профессиональным образованием, 2010г. – 3 специалиста с высшим и 1 со средним профессиональным образованием. В 2011 г. также 3 специалиста с высшим и 2 со средним профессиональным образованием, в 2012 году 1 специалист с высшим и 2 со средним профессиональным образованием.

В 2012 году 11 специалистов окончили Башкирский государственный аграрный университет, 24 выпускника окончили Аскинский СПТУ по специальности тракторист-машинист. На данный момент все специалисты на практике.

Анализ информации показывает, что в районе имеется потребность в молодых специалистах. Но руководители хозяйств не занимаются подготовкой собственных кадров и повышением уровня профессионального образования.

Для привлечения молодых специалистов в сельское хозяйство необходимо не только повышение заработной платы. Так, среднемесячная заработная плата работников по району в 2011 году составила 7140 рублей. Но и обеспечение молодых специалистов жильем. Так, действующая федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2020 года», не затрагивает данную категорию лиц, и условия программы трудно реализуемы для молодых специалистов.

Использованные источники:

- 1.Официальный сайт органов местного самоуправления муниципального района Аскинский район Республики Башкортостан [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.askino.ru/>
- 2.Аскинский район. Общие сведения [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/128/1405.php>.

Низамова А.Р.

студент

Гарифуллина А.Ф., к.п.н.

доцент

Бакирский госуларственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Информатизация государственного управления - это организационный процесс создания информационно-технологической базы для удовлетворения информационных потребностей органов власти, а также взаимодействующих с ними организаций и граждан.

В рамках нормативно-правовой базы Российской Федерации, регулирующей деятельность по информатизации государственного управления, имеются несколько десятков документов различных уровней: Федеральных законов, Постановлений Правительства РФ, Указов Президента и т.д. Основными ныне действующими документами в этой сфере являются: Постановление Правительство Российской Федерации от 25 апреля 2012 г. №394 «О мерах по совершенствованию использования информационно-коммуникационных технологий в деятельности государственных органов», Приказ Минкомсвязи России от 24.04.2013 №96 «Об утверждении методических рекомендаций по организации системы проектного управления мероприятиями по информатизации в государственных органах».[1,2] В дополнении также были приняты ряд концепций и стратегий федерального уровня по информатизации государственного управления, например государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)», которая пришла на замену Федеральной целевой программе «Электронная Россия», которая действовала с 2002 по 2010 годы. [3]

Все существующие нормативно-правовые акты действующие на территории России разделяют на два типа:

- 1) Документы, составляющие нормативную правовую базу и определяющие правовое регулирование в сфере информатизации
- 2) Документы, составляющие технические стандарты в сфере информатизации

Правовая информатизация в настоящее время пронизывает все области и направления деятельности органов государственной власти Российской Федерации, внедрена в работу всех государственных органов и учреждений, и является основой их повседневной деятельности.

Процесс информатизации государственного управления в США начался в тот же период, что и в России. Однако Правительству США в результате

своевременного внедрения современных технологий в области информационных технологий, удалось одними из первых внедрить систему электронного правительства. Акт о его введении - The E-Government Act, был подписан 17 декабря 2002 года, и основная его цель заключалась в совершенствовании оказания электронных государственных услуг путем принятия системы мер по улучшению доступа граждан к правительственной информации.[5] Для этого прошла полная унификация процесса сбора и предоставления информации на всех уровнях органов власти, было стандартизировано использование и приобретение различных информационных технологий и программного обеспечения, а также была создана унифицированная государственная инфраструктура управления всеми информационными процессами. Первыми документами положившими начало информатизации государственного управления в США были закон "О снижении бумажного документооборота" (Paperwork Reduction Act), и закон Клинджера-Коэна "О реформе использования информационных технологий" (Information Technology Management Reform).[6,7] Закон "О реформе использования информационных технологий" возлагал обязанности по приведению в исполнение федеральной правительственной политики в области управления информационными технологиями на руководство административно-бюджетного управления и на руководство управления по делам информации и регулирования.

Форсированное внедрение современных технологий предоставило возможность американскому правительству в короткие сроки улучшить взаимодействие государственных структур и органов с населением, повысить эффективность и производительность своей работы.

В настоящее время Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)» и Государственная Стратегия цифрового развития Правительства США (Digital Government Strategy) имеют схожие цели. Однако можно выделить несколько различий в исполнении программ. В США ведется учет выполнения целей стратегии, создан специальный раздел на сайте Правительства США где фиксируются по месяцам показатели и достижения.[8] Российская программа была принята раньше, но степень её исполнения до сих пор не известна и не опубликована. Так же в российской программе не упоминается развитие мобильного доступа к государственным услугам, через создание приложений для мобильных операционных систем, отмеченное в аналогичном документе в США. Этот просчет скорее всего был связан с более ранним созданием российской государственной программы, так как в сфере информационных технологий, техническая база развивается гораздо быстрее нормативно-правовой.

Использованные источники:

1) Российская газета <http://www.rg.ru/2012/05/08/gosorgany-site-dok.html>

- 2) Портал Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id_4=944
- 3) Портал Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id_4=625
- 4) Журнал «Фундаментальные исследования»
http://rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7778438
- 5) http://en.wikipedia.org/wiki/E-Government_Act_of_2002
- 6) “Paperwork Reduction Act of 1995”.
<http://www.reginfo.gov/public/reginfo/prs.pdf>
- 7) University of North Texas Libraries Government Documents
<http://govinfo.library.unt.edu/npr/library/misc/itref.html>
- 8) Digital Government Strategy Milestones
<http://www.whitehouse.gov/digitalgov/strategy-milestones>

*Нурисламов Д.
студент, 1 курс
Латыпова З. И. - научный руководитель
к.ф.н.
старший преподаватель
ИНЭФБ
БашГУ
Россия, г.Уфа*

РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Банком является та кредитная организация, которая осуществляет все банковские операции, включает привлечение во вклады денежных средств и размещает эти средства от имени своего и за свой счет, а также открывает банковские счета.

Банковская система представляет на данный момент одно из важнейших достижений в экономической цивилизации.

Человек изобрел и построил банковскую систему, которая воплощает в себе многогранный тонкий инструмент воздействий через деньги, валюты, ценные бумаги, банкноты.

Только в условиях рынка банковская система может приобрести роль центрального звена финансового управления. Иначе говоря, банковская система является некой совокупностью кредитных организаций, которые функционируют в рамках банковского законодательства, которое для всех едино. Регулирует их деятельность и осуществляет центральный банк.

Банковскую систему можно разделить на уровни.

Во-первых, это центральный банк, полномочия которого заключаются в формировании нормативно-правовой базы и в осуществлении регулирования денежно-кредитных отношений.

Во-вторых, это кредитные организации, то есть субъекты экономической деятельности, которые могут обеспечить сохранность

различных вкладов, проводить операции с деньгами, кредитами и финансами. В их полномочия также включаются – выступать на рынке капитала в роли кредитора или в роли заемщика [1, с.15].

В банковскую систему также можно включить специализированные организации, которые не осуществляют операции банка и кредитных учреждений, а только обеспечивает их деятельность, то есть это, например, фирмы по аудиту банков или дилерские фирмы, которые занимаются ценными бумагами банков, или различные организации, которые определяют рейтинг банков, а также расчетно-кассовые центры.

При всем этом, эти банки и разные кредитные организации регулярно проводят взаимодействие в разных формах со своим клиентами, с центральным банком и друг с другом.

Что касается правового регулирования банковской деятельности, то она осуществляет свою деятельность на основании Конституции Российской Федерации, а также федеральными законами, такими как, ФЗ «О банках и банковской деятельности», «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», и другими федеральными законами, а также нормативными актами Центрального банка.

Банковская система находится в составе большой экономической системы страны, где деятельность банков, а также их развитие происходит в тесной связи с потреблением, производством и оборотом как материальных, так и нематериальных благ.

Если рассматривать народное хозяйство в России, то можно заметить, что нет, не одного частного лица, не предпринимательского дела, также бюджета общества, которые бы не являлись объектами банковской услуги.

В итоге нет такой экономической деятельности, как банки, так как именно они ведут активное участие в построении экономической жизни.

Использованные источники:

1. Матовников М.Ю. О пользе банковской конкуренции//Банковское дело.- 2010.-№ 3.-с.35

*Нурисламов Д. Д.
студент, 1 курс
ИНЭФБ*

*Рабцевич А. А. - научный руководитель
БашГУ
Россия, г.Уфа*

ОХРАНА ТРУДА

В настоящее время право гражданина на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, конкретизировано в Конституции

(статья 7: «В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей»)[1], Трудовом кодексе РФ и иных законодательных актах. Содержание **понятия «охрана труда»** дано в ст.209 Трудового кодекса РФ (далее – ТК РФ). **Охрана труда** — система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия [2].

Охрана труда **обеспечивает защиту работника от неблагоприятного воздействия** производственной среды. Такая защита осуществляется от ограниченного круга вполне определенных производственных факторов. Производственные факторы классифицированы государственными стандартами безопасности труда и включают: физические, химические, биологические и психофизические факторы. Воздействие каждого из них может привести к постоянно развивающемуся заболеванию работника (вредный фактор) или при определенных уровнях воздействия к мгновенной утрате трудоспособности или даже к смерти (опасный фактор). Градация производственных факторов на вредные и опасные в значительной степени определила подходы, принятые в нормативных актах по охране труда при формулировании требований по выбору защитных мероприятий [3].

Возникновение и развитие законодательства об охране труда обусловлено развитием промышленности; прежде было связано с такими проблемами, как работа машин и оборудования, воздействие опасных веществ, оказание первой медицинской помощи; позднее возникла необходимость охвата др. аспектов, например, профилактики несчастных случаев, профессиональной и профессионально обусловленной заболеваемости путем проведения периодических медицинских осмотров и улучшения производственной среды (защита от шума, вибрации, запыленности, разработка стандартов и норм на содержание вредных веществ в воздухе рабочей зоны и т.п.). Были приняты нормы, направленные на охрану здоровья отдельных категорий трудящихся, — либо в связи с их повышенной уязвимостью (молодежь, женщины), либо по причине воздействия на них специальных факторов (горняки, металлурги, строители, моряки и др. категории работников).

Наемный работник на производстве нуждается прежде всего в защите от чрезмерных трудовых нагрузок, от игнорирования либо недостаточного учета работодателем различных негативных производственных факторов, от пренебрежения различиями в индивидуальных качествах. Работник нуждается в защите и от опасностей получения травм либо заболеваний вследствие взаимодействия с современными сложными средствами производства и иными факторами производственной среды.

Государство гарантирует работникам защиту их права на труд в условиях, соответствующих требованиям охраны труда. Обеспечение соответствующих требованиям охраны труда, состоит в том, что конкретизируя данное право (ст.219 ТК РФ), государство одновременно с

этим устанавливает его гарантии (ст.220 ТК РФ) и возлагает на работодателя обязанность по обеспечению безопасных условий и охраны труда работников (ст.212 ТК РФ), а также предусматривает необходимость государственного надзора и контроля за соблюдением требований охраны и устанавливает ответственных лиц, виновных в нарушении требований охраны труда (ст.419 ТК РФ) и меры воздействия на организации в связи с нарушением ими требований охраны труда. Поэтому объем гарантий права работника на охрану труда содержанием ст.220 ТК РФ не исчерпывается.

Обязанности по обеспечению безопасных условий труда для работников организаций всех форм собственности возложены на работодателей, конкретно — на первое лицо предприятия.

Порядок и условия финансирования мероприятий по охране труда закреплены в ст. 226 ТК РФ. Финансирование мероприятий по улучшению условий труда осуществляется из бюджетов всех уровней; из внебюджетных источников; а также за счет добровольных взносов организаций и физических лиц. Работодатели (за исключением государственных унитарных предприятий и федеральных учреждений) осуществляют финансирование мероприятий по улучшению условий и охраны труда путем отчислений в размере не менее 0,2 процента от суммы затрат на производство продукции (работ, услуг).

В России государственный контроль и надзор за соблюдением требований охраны труда осуществляется федеральной инспекцией труда при Министерстве труда и социальной защиты Российской Федерации федеральными органами исполнительной власти (в пределах своих полномочий).

Федеральная инспекция труда контролирует выполнение законодательства, всех норм и правил по охране труда. Государственный санитарно-эпидемиологический надзор, осуществляемый органами Министерства здравоохранения Российской Федерации, проверяет выполнение предприятиями санитарно-гигиенических и санитарно - противоэпидемических норм и правил. Государственный энергетический надзор при Министерстве топлива и энергетики Российской Федерации контролирует правильность устройства и эксплуатации электроустановок. Государственный пожарный надзор контролирует выполнение требований пожарной безопасности при проектировании и эксплуатации зданий и помещений.

Другими надзирающими органами являются: федеральный горный и промышленный надзор, федеральный надзор Российской Федерации по ядерной и радиационной безопасности, государственная инспекция безопасности дорожного движения, органы юстиции и т. д. Наряду с основополагающими нормативными актами, которые определяют политику Российской Федерации в сфере охраны труда (Конституция РФ, Трудовой кодекс РФ, федеральные законы РФ, указы Президента РФ,

постановления Правительства и др.), вопросы охраны труда регулируются большим комплексом подзаконных нормативных правовых актов. Это связано с тем, что большому числу органов исполнительной власти, участвующих в реализации, надзоре и контроле охраны труда, делегированы права разработки и утверждения нормативных актов. В связи с этим, постановлением Правительства РФ от 27 декабря 2010г. №1160 «Об утверждении Положения о разработке, утверждении и изменении нормативных правовых актов, содержащих государственные нормативные требования охраны труда» утверждены перечень таких актов и органы, их создающие [4].

Инструкция по охране труда является нормативным документом, устанавливающим требования безопасности при выполнении работ в производственных помещениях, на территории предприятия, на строительных площадках и в иных местах, где работники выполняют порученную им работу. Инструкции по охране труда подразделяются на типовые (для отрасли) и для работающих на данном предприятии.

В качестве типовой инструкции отрасли может быть использована типовая инструкции для работников соответствующих профессий (видов работ) другой отрасли с согласия центрального федерального органа исполнительной власти, утвердившего указанную инструкцию. Типовые инструкции утверждаются центральными федеральными органами исполнительной власти после проведения предварительных консультаций с соответствующими профсоюзными органами.

Надзор и контроль за соблюдением межотраслевых правил по охране труда осуществляют специально уполномоченные на то государственные органы и инспекции, не зависящие в своей деятельности от руководителей предприятий, учреждений, организаций и вышестоящих органов.

Контроль за выполнением инструкций для работников возлагается на руководителей предприятий и их структурных подразделений (служб), руководителей цехов (участков), а также на бригадиров.

Использованные источники:

1. Конституция РФ с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации от 30.12.2008 N 6-ФКЗ и от 30.12.2008 N 7-ФКЗ)
- 2 Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197- ФЗ (ред. от 25.11.2013г.)
- 3 Бобкова О. «Охрана труда и техника безопасности. Обеспечение прав работника» <http://profilib.com/chtenie/62270/oksana-bobkova-okhrana-truda-i-tekhnika-bezopasnosti-obespechenie-prav-rabotnika.php>
- 4 Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2010г. №1160 «Об утверждении Положения о разработке, утверждении и изменении нормативных правовых актов, содержащих государственные нормативные требования охраны труда»

*Нурисламов Д.
студент, 1 курс
Латыпова З. И. - научный руководитель
к.ф.н., старший преподаватель
ИНЭФБ
БашГУ
Россия, г.Уфа*

СУЩНОСТЬ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Теневая экономика является экономической деятельностью, которая противоречит законодательству, то есть является деятельностью нелегального хозяйственного действия, которое в некоторых своих разновидностях несет и уголовную ответственность.

Теневая экономика также представляет собой производство, потребление с обменом и распределением материальных благ, которые не учитываются официальной статистикой и неконтролируемо обществом.

Теневую экономику можно условно разделить 3 большие группы. Во-первых, это неофициальная экономика. Именно в этой группе имеется легальная разрешенная экономическая деятельность, то есть в ее рамках не учитывается официальной статистикой производство, которое скрывается от налогов.

Во-вторых, некая фиктивная экономика. Здесь уже такие виды действий, как взяточничество, какие-либо спекулятивные сделки, различные приписки и хищения, то есть все то, что связано с получением передачей денег.

В-третьих, это подпольная экономика, в которой уже задействованы такие виды экономической деятельности, которые запрещены законом.

Когда произошел переход от бюрократической, командной системы управления экономикой к рыночной, тогда и выросла значительно теневая экономика нашей страны.

Теневая экономика в России носит довольно-таки разносторонний характер и многогранность [1, с54].

Теневой рынок можно также разделять по «цвету».

Например, серый рынок, где происходят, так сказать, полуполюгальные операции такие как, вещевой рынок без инкассации выручки или неполная инкассация выручки.

Данная система еще функционировала в советские времена, когда растущий дефицит услуг и товаров привел к широкомасштабной спекуляции и торговле, которая была из-под прилавка.

Также, что касается серого рынка, можно рассмотреть такие события в нашей стране, как происходили присвоения или хищения государственной собственности, причем сразу в огромных размерах.

Но, несмотря на то, что сурово наказывали за такие деяния теневую экономику, все равно она продолжала процветать и далее.

Наравне с серым рынком, также существовал черный рынок. Этот рынок уже включался в более серьезную криминальную зону. Именно на этом рынке совершались операции или сделки в сфере неучтенного денежного оборота, незарегистрированные в налоговой инспекции и в других государственных органах. Также к черной экономике относят такие правонарушения, как взяточничество, наркобизнес, проституция и другие.

Для всего общества, вернее для большинства, теневая экономика стала привычным явлением и является уже как некий особый институт экономической системы, которая как все институты выполняет свои определенные функции.

Использованные источники:

1.Исправников В.О., Куликов В. В. Теневая экономика В России: иной путь и третья сила. - М.,2007.-117с.

Нуртдинова И.Ф.
студент

Башкирский государственный аграрный университет
Хатмуллина Л.Р., к. м. н.

начальник отдела опеки, попечительства и здравоохранения
Администрации Демского района ГО г.Уфа
Россия, г.Уфа

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

В современном мире медицинские организации производят и накапливают огромные объемы данных. От того, насколько эффективно эта информация используется врачами, руководителями, управляющими органами, зависит качество медицинской помощи. Информационные технологии сегодня становятся неотъемлемой составляющей здравоохранения.

До последнего времени в российском здравоохранении почти полностью отсутствовали хоть какие-то признаки автоматизации. Карты, бюллетени, процедурные отчеты, учет пациентов, лекарственных препаратов – весь документооборот производился на бумаге. Это сказывалось на скорости и качестве обслуживания пациентов, затрудняло работу врачебного, медицинского персонала, что вело к врачебным ошибкам, большим затратам времени на заполнение карт, составление отчетов. Это осложняло руководство лечебно профилактических учреждения (отсутствие контроля работы подразделений, недостаток оперативной, аналитической информации) и работу контролирующих органов.

С 1 января 2006 года стартовал проект «Здоровье». Проект уже получил название «национального приоритетного проекта» и был разработан

для реализации предложений Президента РФ Путина В.В. по совершенствованию медицинской помощи в Российской Федерации. Основная задача проекта - улучшение ситуации в здравоохранении и создание условий для его последующей модернизации. [3]

В рамках реализации национального проекта «Здоровье» можно выделить три основных направления: повышение приоритетности первичной медико-санитарной помощи, усиление профилактической направленности здравоохранения, расширение доступности высокотехнологичной медицинской помощи.

В настоящий момент в России достигнут существенный прогресс в обеспечении медицины электронными сервисами. В то же время предстоит еще долгий путь в направлении комплексной информатизации регионального здравоохранения. Характерными особенностями развития информатизации здравоохранения на современном этапе являются, во-первых, направленность на решение локальных учетно-расчетных задач и ведение документации, обеспечение делопроизводства. Во-вторых, не развиты аналитические схемы поддержки принятия решений и контроля использования ресурсов. В-третьих, отсутствие электронного документооборота и слабо развитый парк современного компьютерного оборудования. В-четвертых, несовершенное программное обеспечение, отсутствие лицензионного ПО, отсутствие защиты информации. В-пятых, проблема привлечения квалифицированных специалистов и низкий уровень компьютерной грамотности.

Очевидно, что необходимо создание интегрированных информационных ресурсов системы здравоохранения, единых решений по обеспечению систем безопасности и защите персональных данных, организации межведомственного взаимодействия с использованием медицинской информации. Развитие корпоративных порталов и повсеместное внедрение в лечебно профилактические учреждения интернета также способствует возрастанию роли информационно-коммуникационных технологий в системе российского здравоохранения.

Направлением медицины, основанным на использовании компьютерных и телекоммуникационных технологий для обмена медицинской информацией между специалистами с целью повышения качества диагностики и лечения конкретных пациентов является телемедицина.[2]

Важными социальными задачами, которые система здравоохранения может решить с помощью телемедицинских систем, являются:

1. обеспечение общедоступности и единого высокого стандарта качества медицинского обслуживания в любом учреждении здравоохранения независимо от его территориального положения и ведомственной принадлежности;

2. медицинское обслуживание лиц, проживающих или временно находящихся в отдаленных или труднодоступных районах;
3. оказание медицинской помощи в очагах массовых поражений и чрезвычайных ситуациях;
4. организация консультаций в ведущих медицинских центрах мира;
5. информационно-коммуникационное содействие принятию решения о выборе места лечения за рубежом;
6. наблюдение и консультирование больных после сложных оперативных вмешательств;
7. непрерывное дистанционное обучение и переподготовка кадров на местах с получением быстрого постоянного доступа к новейшей медицинской информации;
8. развитие международного сотрудничества и распространение российских медицинских достижений;
9. обеспечение сбора, хранения и доступа к базам данных с медицинской и управленческой информации работникам здравоохранения и оказание государственных услуг населению в данной сфере.[1]

Накопленный в РФ опыт применения телемедицинских технологий и систем показал, что в условиях России телемедицина является особо эффективным инструментом достижения указанной цели.

Так же считаю важным создания центров обработки и хранения медицинских данных, что позволит сделать информацию о состоянии здоровья гражданина доступной, независимо от места его нахождения.

Использованные источники:

- 1 <http://www.inforegion.ru/ru/main/medicine/IT/>
- 2 <http://ru.wikipedia.org/wiki/Телемедицина>
- 3 http://ru.wikipedia.org/wiki/Приоритетный_национальный_проект_«Здоровье»

Овчинников А.В.
начальник департамента экономики и тарифообразования
ОАО «Башкирская электросетевая компания»
Россия, г. Уфа

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ПЛАТЫ ЗА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ СЕТЯМ ДЛЯ ЛЬГОТНОЙ КАТЕГОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В последние годы руководством страны уделяется большое внимание механизмам способствующим развитию малого и среднего бизнеса, снятию преград в его создании и легкости ведения в целом. От сроков и эффективности мероприятий по ключевым вопросам реализации бизнес идей, зависит положение Российской Федерации в различных мировых

рейтингах, способствующих повышению инвестиционной привлекательности страны. При оценке вопросов запуска бизнеса, вопрос электроснабжения является фундаментальным. Чем в более короткий период времени осуществляется подача электричества, тем скорее налаживается производство и инвестор получает отдачу от вложенных средств.

Развитие малоэтажного и индивидуального коттеджного строительства также зависит от возможности поставки коммунальных услуг, важнейшей из которых является электроснабжение. Сегодня плюсы загородных домов очевидны как для покупателей, так и для инвесторов. В связи с чем, доступность платы за технологическое присоединение к электросетям и комфортные сроки играют решающую роль.

До 2003 года плата за технологическое присоединение не подпадала под государственное регулирование. Размер выставляемых энергетиками требований формировал значительные как административные, так и финансовые барьеры для подключения объектов с небольшой мощностью. Со вступлением в силу Федерального закона от 26 марта 2003 года № 38-ФЗ вводится регулирование на федеральном уровне. Однако в связи с большим количеством организаций и наличием специфики в каждом конкретном регионе, с 2005 года, Федеральным законом от 31 декабря 2005 года № 199-ФЗ, полномочия по установлению платы за технологическое присоединение передаются на региональный уровень – органам исполнительной власти в области регулирования тарифов соответствующего региона.

Постепенно, с 2009 года, вносятся ряд изменений в Правила технологического присоединения энергопринимающих устройств от 27 декабря 2004 года № 861, которые способствуют решению указанных проблем для населения и малого бизнеса. Одним из ключевых изменений является введение для льготной категории присоединяемых потребителей с мощностью до 15 кВт ограничения по размеру платы за 1 присоединение 550 рублей. В данные правила были также внесены дополнения по ограничению срока присоединения – 6 месяцев с даты подачи заявления.

Нужно отметить, что согласно указанным правилам, теперь электросетевая организация не имеет права отказать в присоединении потребителей с небольшой мощностью. Ранее потребитель мог получить заключение об отсутствии технической возможности присоединения и вопрос электроснабжения мог не решиться в принципе. Сейчас же, подобный отказ является нарушением антимонопольного законодательства и грозит энергетикам существенными штрафными санкциями.

Законодатель разделил на следующие этапы, работу по технологическому присоединению (Приказ ФСТ России от 11 сентября 2012 года № 209-э/1):

а) подготовку и выдачу сетевой организацией технических условий;

- б) разработку сетевой организацией проектной документации;
- в) выполнение технических условий сетевой организацией;
- г) проверку сетевой организацией выполнения Заявителем технических условий;
- д) осмотр (обследование) присоединяемых Устройств должностным лицом федерального органа исполнительной власти по технологическому надзору;
- е) осуществление сетевой организацией фактического присоединения.

При этом, рассуждая логически, плата в 550 рублей может окупить один-два этапа данной работы. Соответственно, у сетевой организации возникает недополученная выручка на выполнение присоединения. В соответствии с Основами ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике, утвержденным постановлением Правительства РФ от 29 декабря 2011 года № 1178 (до 2011 года – постановление Правительства РФ от 26 февраля 2004 года № 109), законодатель определил, что недополученную выручку организация компенсирует через тариф на услуги по передаче электрической энергии.

Механизм данной компенсации следующий. Организация планирует определенный объем технологических присоединений потребителей льготной категории потребителей на следующий год. Определяет затраты на данные присоединения. Подает заявку в органы регулирования, которые, проведя экспертизу представленных материалов, включают обоснованный объем затрат в тариф на услуги по передаче электроэнергии на следующий год. То есть срабатывает механизм перекрестного субсидирования, когда все потребители услуг по передаче на определенной территории, оплачивают присоединение льготных потребителей.

Несмотря на эффективность данного метода, существуют определенные сложности в планировании затрат. Прежде всего, это объем присоединений. Существуют схемы и программы развития регионов, в рамках которых можно судить о том, где и в каких количествах будет развиваться малоэтажное строительство. В тоже время, необходимые сроки присоединения точно определить они не позволяют. Помимо комплексной застройки, с заявлением на технологическое присоединение обращаются граждане и предприниматели с запросами на присоединение единичных объектов. Как правило, это отдельно стоящие строения, для подачи электроэнергии в которые необходимо выполнить значительный объем работ по строительству линий электропередач. К моменту необходимости подачи материалов для подтверждения объемов капитального строительства, у сетевой организации имеется определенный объем заявок от потребителей, но в связи с ограниченными сроками присоединения (6 месяцев), фактически он охватит только первый квартал регулируемого года. Точно спрогнозировать каковы будут затраты по году в подобных условиях не представляется возможным. Таким образом, как регулятор, так и сетевая

организация принимают на себя риски, связанные с либо завышением, либо с занижением плановой величины затрат на присоединение.

Длительное время вопрос справедливости включения всех затрат в плату за технологическое присоединение обсуждался в профессиональной сфере. По сути, сетевая организация, за деньги потребителей получает средства производства (оказания услуги), что многими специалистами воспринималось как в корне неверным. Промежуточным результатом решения данного вопроса можно считать то, что ФСТ России разъяснило, что в плановые затраты сетевой организации не включается налог на прибыль (Письмо ФСТ России от 05 июня 2013 года № ЕП-5446/12). Строительство объектов электросетевого хозяйства для подключения потребителей является ничем иным, как инвестициями. Инвестиции осуществляемые за счет прибыли организации облагаются соответствующим налогом. То есть, регулятор, помимо самих затрат на строительство, должен заложить также 20 % налога на прибыль (согласно действующему налоговому законодательству) в смету организации. Соответственно, не включая указанный налог на прибыль, конечная плата за технологическое присоединение снижается. Но необходимость строительства тех или иных объектов для присоединения потребителей вызвана не пожеланиями сетей, а конкретными требованиями заявителей. Необходимо отметить, что регулятором заложен механизм получения не учтенных затрат в следующем периоде регулирования. Однако, в определенном случае, может возникнуть ситуация, когда налог на прибыль на капитальные вложения для присоединения, поглотит значительную часть чистой прибыли организации, по ее основному виду деятельности.

В целях исключения рисков того, что присоединение потребителей станет убыточным видом деятельности для организации, необходимо наладить в сетевой организации грамотный учет. Он должен быть раздельным на уровне бухгалтерии и соответствующим образом прописан в учетной политике организации и определен порядок формирования отчетных форм ответственными лицами, при проведении работ. Существует практика, когда на предприятиях сетевого комплекса, не капитализируются затраты при строительстве до двух-трех опор. А именно подобные работы, как правило, выполняются при льготном присоединении. При малых объемах, возможно, этим стоит и пренебречь, но когда в год присоединяется по несколько тысяч потребителей потери организации в амортизации и в увеличении физических показателей сети очевидны. Также, без накопленной аналитической и фактически подтверждаемой данными бухгалтерской отчетности базы, доказывание плановых затрат по мероприятиям вроде выдачи или проверки технических условий превращается в планирование с минимальной достоверностью.

Выделив технологическое присоединение в отдельный вид деятельности и создав льготные условия для ряда потребителей, законодатель решил ряд ключевых вопросов развития и становления как бизнеса, так и социальной сферы. Знание и понимание своих прав потребителями и грамотный учет со стороны сетевых организаций, позволяет достичь эффективной реализации данных положений. В технологическом присоединении заинтересованы не только потребители, но и сами энергетики, увеличивающие таким образом рынок сбыта энергии, и приводя реализованные законодательные инициативы к обоюдным выгодам.

*Омарова М.
Косинова В.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»
Россия, г. Махачкала*

МЕРОПРИЯТИЯ В ХОДЕ ПРОВЕРОК: ЧТО ДОЛЖЕН ЗНАТЬ БУХГАЛТЕР

Каждая налоговая проверка должна сопровождаться мероприятиями налогового контроля. Например, такими классическими, как встречная проверка и истребование документов. Налоговики могут прибегать и к не совсем распространенным мероприятиям: проведение инвентаризации и выемка. Законодательством предусмотрено, что в ходе проведения выездной проверки налоговые инспекторы могут проводить различные мероприятия налогового контроля и инвентаризацию в том числе.

Правовой основой для проведения инвентаризации служит п.1 ст.31 НК. Порядок ее проведения регулируется Положением о порядке проведения инвентаризации имущества налогоплательщиков при налоговой проверке, согласно которому для проведения инвентаризации руководитель инспекции или его заместитель должен подписать специальное распоряжение. В распоряжении указывается инвентаризационная комиссия во главе с ее председателем, которая состоит из должностных лиц организации. В связи с тем, что доступ в помещение проверяемой организации имеют только проверяющие, комиссия формируется из лиц, указанных в решении о проведении выездной налоговой проверки.

Цель проведения инвентаризации: выявление фактического наличия имущества и неучтенных объектов, подлежащие налогообложению; сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета; проверка полноты отражения в учете обязательств.

В ходе проведения инвентаризации происходит сверка фактического наличия имущества и его отражения в учете с приходными и расходными документами или отчетами о движении и денежных средств и материальных ценностей. В результате которой возможно выявление нарушений,

совершенных в периоде, за который проводится выездная налоговая проверка.

Проверка фактического наличия имущества производится при участии материально ответственных лиц, должностных лиц, работников бухгалтерии организации. Промежуточные результаты также отражаются в актах инвентаризации и в инвентаризационных описях. После окончания инвентаризации составляется ведомость результатов, и в случае выявления нарушений отражаются в акте налоговой проверки. Акт налоговой проверки вместе с копиями документов, подтверждающих выявленные нарушения, в т. ч. и ведомости результатов, выявленных инвентаризацией, вручается проверяемой организации.

Еще одним из мероприятий налогового контроля является проведение выемки. Выемка документов и предметов проводится в рамках выездных налоговых проверок. Правовой основой для проведения выемки служит статья 94 Налогового кодекса, которая также регулирует и порядок ее проведения. При осуществлении выемки инспекторы, которые проводят выездную налоговую проверку, принимают мотивированное постановление, подлежащее утверждению руководителем инспекции или его заместителем. Мотивированное постановление при этом означает, что имеется достаточное количество фактических оснований для выемки. Например, таким основанием является наличие обстоятельств, при которых у инспекторов есть достаточно оснований полагать, что оригиналы документов могут быть исправлены, уничтожены, сокрыты или заменены. В этом случае оригиналы документов налогоплательщику не возвращаются. Но при их выемке с них изготавливают копии, которые заверяются должностным лицом инспекции и передаются организации. Если невозможно изготовить или передать изготовленные копии одновременно с изъятием документов, тогда налоговый орган передает их в течение пяти дней после изъятия. Сотрудники органов внутренних дел имеют право участвовать при производстве выемки. В таком случае они указываются в протоколе выемки документов.

Установлено законодательно, что налоговые органы при проведении мероприятий налогового контроля вправе при необходимости осуществлять фото-, кино- и видеосъемку. При проведении мероприятий налогового контроля применение фото-, кино- и видеосъемки предусмотрено п. 5 ст. 99 НК, который устанавливает общие требования, предъявляемые к протоколу, составленному при производстве действий по осуществлению налогового контроля. Такой протокол составляется только в тех случаях, которые прямо предусмотрены Налоговым кодексом, например, при производстве выемки. Фотографические снимки и негативы, киноленты, видеозаписи, наряду с другими материалами прилагаются к соответствующему протоколу. При использовании технических средств Налоговый кодекс не предусматривает ограничения. Их применение, поэтому диктуется наличием объективных

обстоятельств. Например, является значительным тот объем информации, которую необходимо зафиксировать; информация будет более объективной и более наглядной в таком виде; иными средствами информацию зафиксировать невозможно.

При вручении акта по выездной проверке организация должна быть ознакомлена не только с самим актом, но и с материалами дела, которые прилагаются к нему. Многие материалы содержат конфиденциальную информацию (например, протоколы допроса свидетелей). Как в таком случае инспекторы должны ознакомить с ними организацию?

Регламентируя оборот конфиденциальной информации, содержащей сведения, составляющие налоговую тайну, Налоговый кодекс не препятствует сбору и использованию инспекцией в качестве доказательств документов, подтверждающих факты нарушений законодательства о налогах и сборах, которые выявлены в ходе проверки. Данная регламентация не препятствует выполнению инспекцией положений п. 31 ст. 100 Налогового кодекса, который указывает, что факты нарушений законодательства о налогах и сборах, которые выявлены в ходе проверки, должны быть указаны в акте как документально подтвержденные. Более того, Налоговый кодекс исключает из состава сведений «сведения о нарушениях законодательства о налогах и сборах», являющихся налоговой тайной. Необходимо также учитывать, что конкретный документ наряду со «сведениями о нарушениях законодательства о налогах и сборах», которые выявлены в ходе проверки, может содержать информацию, которая не имеет доказательственного значения и в то же время составляет банковскую, налоговую или иную охраняемую законом тайну третьих лиц, либо относится к персональным данным физических лиц. Именно такие документы прилагаются к акту налоговой проверки в виде выписок заверенных налоговым органом. Такие рекомендации ФНС России доводила до налоговых органов.

Сроки подачи возражений после вступления в силу Закона от 23 июля 2013 года № 248-ФЗ продлены с 15 дней до одного месяца. Эти положения действуют как на вновь открытые проверки, так и на те, которые были начаты до вступления закона в силу.

Итак, в соответствии с изменениями, лицо, в отношении которого проводилась налоговая проверка, в случае несогласия с теми фактами, которые предъявлены в акте налоговой проверки, вправе представить письменные возражения в соответствующий налоговый орган по указанному акту в целом или по его отдельным положениям. В таком случае налогоплательщик вправе приложить к письменным возражениям или в согласованный срок передать в налоговый орган документы (их заверенные копии), которые подтверждают обоснованность своих возражений.

Таким образом, организациям, по отношению которых проводилась налоговая проверка, по акту в целом, врученному с 24 июля 2013 года, или

по его отдельным положениям, письменные возражения можно представлять в течение одного месяца со дня получения акта.

Онищенко С. В.
Преподаватель кафедры экономики и управления
филиал КузГТУ в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область

ГАРАНТИРОВАННОЕ ТРУДОУСТРОЙСТВО ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ ПО РАСПРЕДЕЛЕНИЮ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В процессе формирования в нашей стране рыночной экономики, произошли значительные изменения в структурах занятости населения, в спросе на различные категории работников.

Впоследствии экономический кризис негативно повлиял на ситуацию: с одной стороны это выразилось в снижении спроса на молодых специалистов, с другой – в значительном ужесточении требований к их профессиональной подготовке.

Проблема трудоустройства выпускников после окончания ВУЗов сегодня чрезвычайно актуальна. Система государственного распределения – ушла в прошлое. В настоящее время молодежь представляет наиболее многочисленную группу безработных – более 30 % от общего числа зарегистрированных безработных. Кроме того, 25–28 % от общей совокупности безработной молодежи составляют выпускники учебных заведений.[3]

Выявление причин затруднительности данного процесса и выработка эффективных механизмов их преодоления – задача, требующая скорейшего разрешения.

Сегодня социологами высказывается мнение, что «тот факт, что студенты в основной массе пребывают долгое время "в безмятежном состоянии" и не задумываются над тем, что студенческие годы существуют не для того, чтобы спокойно проводить время, но, прежде всего для получения знаний, нужных в последующей практической работе, — результат влияния стереотипов, укоренившихся в сознании и студентов, и их родителей еще в советский период».

Трудно однозначно с этим согласиться. Конечно, вышеописанное явление присутствует и, безусловно, следует преодолевать определенные установки, которые не соответствуют действительности, но наряду с этим есть большое количество молодых людей, студентов, которые сегодня довольно ответственно подходят и к выбору специальности, и к процессу обучения, и стараются проявить себя в различных научных и исследовательских конкурсах, тем самым заявляя о том, что они стремятся к получению знаний.

Главная проблема организации системы поддержки трудоустройства и занятости молодых специалистов состоит в том, что образовательное учреждение напрямую не заинтересовано в реализации своего продукта — качественном трудоустройстве своих выпускников. Возникает разрыв существующей связи между производителем специалиста (образовательным учреждением) и его потребителем (работодателем). Выпускник оказывается вне системы трудоустройства: образовательное учреждение уже не несет за него ответственность, а работодатель еще не несет ответственность. Таким образом, актуальным становится вопрос о возврате гарантированного трудоустройства по распределению, существовавшего в СССР.

Трудоустройство по распределению — практика трудоустройства выпускника высшего учебного заведения, обязательного на определённый срок, как для самого выпускника, так и для работодателя. Имело место в некоторых учебных заведениях Российской империи (например, в Училище правоведения) и позже в СССР, где и появляется сам термин «распределение».

Распределение проводилось в последние месяцы обучения в вузе — специальная комиссия распределяла выпускников по рабочим местам на предприятиях и в организациях, нуждающихся, согласно разнарядке соответствующих ведомств, в специалистах данного профиля.

В СССР выпускник был обязан отработать «по распределению» три года, и только после этого мог поменять место работы по собственному желанию. Работающий по распределению имел особый юридический статус «молодого специалиста» — такого работника нельзя было уволить без специального разрешения министерства. В некоторых случаях (когда предприятие или организация были заинтересованы в удержании этого работника), он мог получать льготы в обеспечении жильём, устройстве детей, если таковые были, в детские дошкольные учреждения и так далее. Распределяемые на работу вне своего местожительства обеспечивались безвозвратными пособиями по переезду («подъёмными»), дешёвым жильём в общежитиях (с сохранением прописки по основному месту жительства) и другими социальными гарантиями. Для выпускников, прошедших срочную службу в армии, время работы по распределению сокращалось на величину срока службы.[1]

В настоящее время практики трудоустройства по распределению нет, и мнение экспертов о том, стоит ли к нему возвращаться, неоднозначно.

Валерий Поляков, генеральный директор рекрутинговой компании «Glasford International», кандидат экономических наук: «Главным плюсом распределения для государства является возможность направить выпускников туда, где с их помощью можно снизить дефицит кадров, тем самым уменьшив напряженность на рынке труда. Молодым специалистам могут предложить не самые привлекательные вакансии где-нибудь в провинции, но это будет логично и обосновано, так как они обязаны

расплатиться с государством за полученное образование. Два или три года работы по распределению позволят бывшим студентам накопить практический опыт».[3]

Александр Карпов, директор по персоналу LG Electronics RUS: «Я полагаю, что подобный ренессанс системы образования вряд ли имеет смысл. Дело в том, что плюсы от обязательного распределения смогут получить исключительно госучреждения. Значительная часть (если не большинство) государственных производственных предприятий испытывает серьезные трудности с привлечением новых сотрудников».[3]

В 2012 году Д. Медведев во время нахождения в Мурманской области сформулировал предложение, суть которого в том, чтобы студентам, обучавшимся на бюджетной основе компенсировать государству средства, затраченные на их обучение, работая в течение 1–3 лет в компаниях и предприятиях, испытывающих кадровый дефицит (по распределению). В случае отказа студент должен будет вернуть государству деньги за предыдущие годы, проведенные в вузе. К тем, кто обучается на коммерческой основе, такие изменения не относятся.

Это предложение обсуждалось во Всероссийском интернет-опросе портала для молодых специалистов CAREER.RU, который был проведен 11–18 апреля 2012 года. На вопрос, хотели бы они получить по окончании обучения от государства гарантированное место работы на 1–3 года, 43% ответили у положительно, 41% затруднились с ответом, а 16% отказались. Что же касается мнения студентов относительно идеи Д. Медведева, то большинство опрошенных (44%) подобную идею не поддержали, а четверть восприняли позитивно. [5]

В филиале КузГТУ в г. Прокопьевск в октябре 2013 года был проведен подобный опрос среди студентов первого курса и студентов старших курсов. Так, на вопрос: «Если бы после окончания вуза государство предложило вам гарантированное трудоустройство от 1 до 3 лет на одном из предприятий/компаний (без возможности выбора предприятия/компаний), вы приняли бы такое предложение?», положительных ответов дают больше студентов старших курсов, нежели первокурсников. (Рис. 1) Из предложенных причин, по которым они бы приняли предложение гарантированного трудоустройства, студенты и первого, и старших курсов склонны выбрать причину, что им не пришлось бы переживать о трудоустройстве. (Рис. 2) И, наконец, на вопрос: «Как вы оцениваете предложение Д. Медведева?» большинство первокурсников ответило положительно. В то же время студенты старших курсов нейтрально отнеслись к этой идее, да и отрицательных голосов у старшекурсников больше, чем у студентов первого курса. (Рис. 3)

Рис. 1

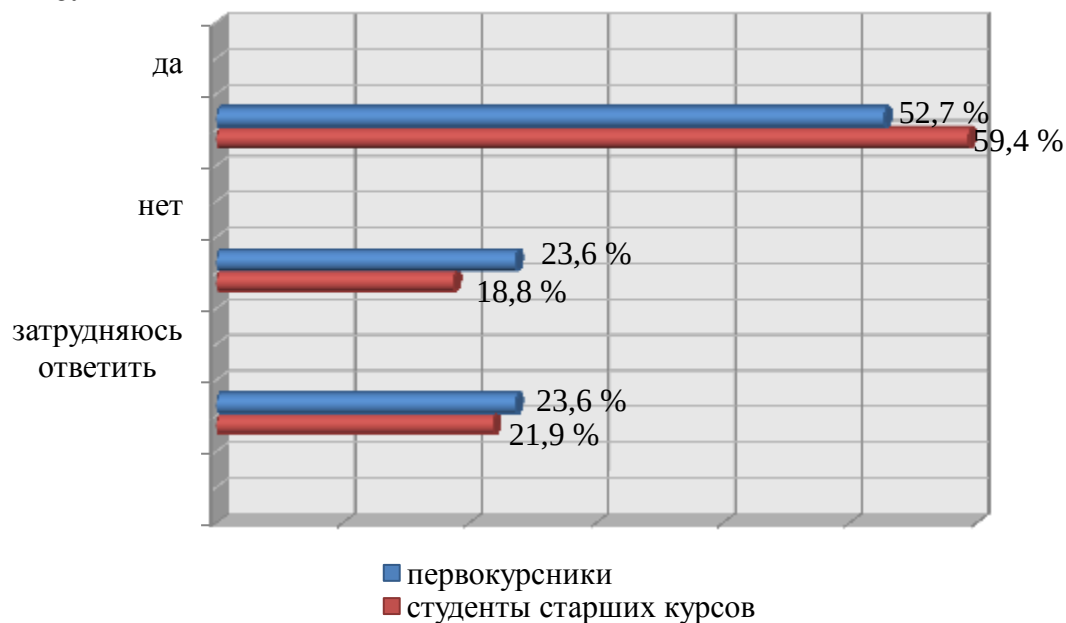


Рис. 2

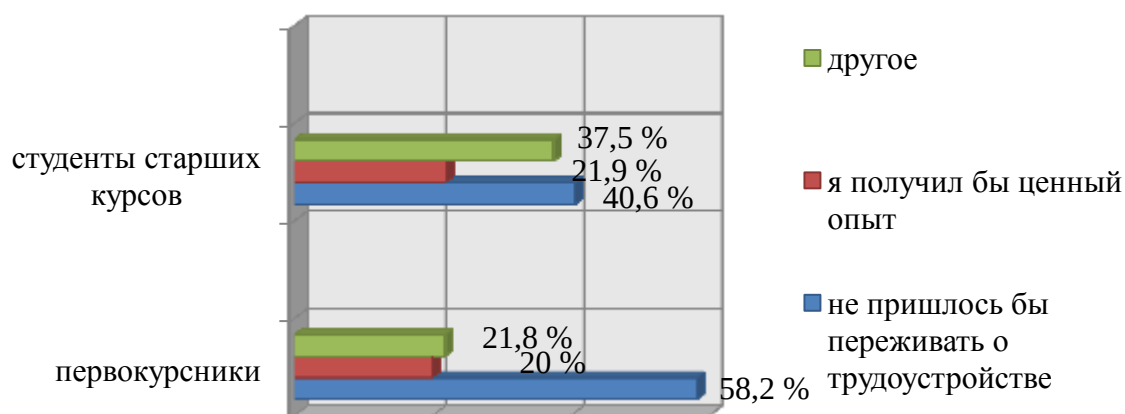
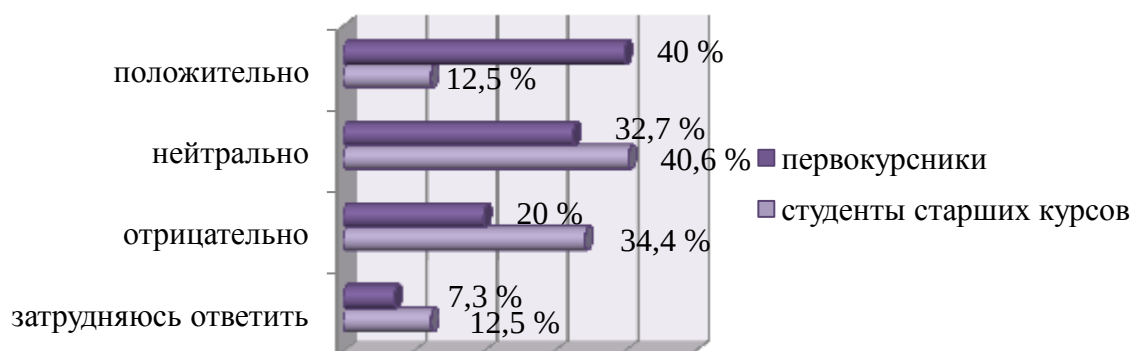


Рис. 3



По моему мнению, представляется возможным введение частично практики распределения. В современных условиях можно было бы сделать подобную процедуру, только не на три года, как было до того, а например, в течение одного года. Лучше предлагать распределение по желанию, то есть не обязательно, а по собственному обращению молодого специалиста. При таком распределении учитывать успеваемость, творческие достижения. Данная мера будет призвана гарантированно обеспечить пусть небольшой, но все-таки нужный и полезный срок работы по специальности.

С какими же проблемами сталкиваются сегодня дипломированные специалисты? Одним из главных препятствий при трудоустройстве по окончании ВУЗа для многих «вчерашних» студентов является отсутствие опыта работы. В условиях функционирования рынка трудовых ресурсов основным критерием в оценке выпускников профессиональных образовательных учреждений становится их реальная профессиональная квалификация и компетентность, обеспечивающие конкурентоспособность и профессиональную мобильность специалиста. Казалось бы, какой может быть опыт работы у бывшего студента по своей специальности к концу учебы? Ведь, у него не было пока диплома, а если и имелся опыт работы, то, скорее всего, это был опыт курьера, разносчика, официанта и другие специальности, обычно предлагаемые студентам службами занятости в качестве дополнительного заработка в период обучения. Возникает парадокс, но, к сожалению, зачастую данное обстоятельство оставляет многих дипломированных специалистов без работы и вынуждает срочно менять сферу деятельности и работать не по специальности.

Сегодня работодатель ставит довольно высокую планку молодым специалистам. У каждой компании или предприятия свои требования, но часто они представляют собой большой список желательных качеств для своего потенциального сотрудника. Самыми основными: наличие опыта работы, профессионализм, умение применять полученные теоретические знания на практике, способность принимать решения. Естественно и понятно желание работодателей иметь у себя на работе грамотного, компетентного и ответственного сотрудника, но возникает вопрос: как же приобрести опыт и соответственно наработать профессионализм совсем еще молодому специалисту, «вчерашнему» студенту, если без опыта работы его не берут практически никуда?

Более того, одной из проблем является то, что многие выпускники ВУЗов, получившие хорошую теоретическую основу в своем учебном заведении, не в состоянии применить их на практике. Это не вопрос только какой-то отдельной специальности или же ВУЗа, а общая проблема. Данный факт подтверждается материалами интернет-конференции:

«... более 50 % руководителей-работодателей считают уровень подготовки выпускников филиала и других российских ВУЗов примерно одинаковым. Среди качеств, которых не хватает выпускникам, руководители

выделили, прежде всего, профессиональные знания. Данное противоречие можно, скорее всего, объяснить тем, что под нехваткой профессиональных знаний руководители подразумевают недостаток практических навыков, т.е. опыта работы» [5].

Для решения проблемы, связанной с трудоустройством выпускников после ВУЗов, можно и даже следует обратить особое внимание на опыт российской столицы — города Москвы. Как известно, количество столичных ВУЗов огромно, а, следовательно, каждый год различные службы, в том числе и государственные, сталкиваются с проблемой большого количества заявок по трудоустройству. Руководитель столичного департамента труда и занятости населения Олег Нетеребский прокомментировал данный вопрос и рассказал, что власти Москвы в ближайшем будущем намереваются разработать особую программу. Согласно ей «...выпускник столичного вуза сможет получить работу там, где он в период студенчества проходил стажировку» [3].

Более того, было также отмечено, что «на порядок увеличена программа стажировки выпускников учебных заведений, а также увеличены объемы временной занятости студентов. В итоге из общего количества обратившейся молодежи в службу занятости в этом году 24 тысячи человек нашли временную работу в свободное от учебы время» [3].

Итак, общий вывод из вышеперечисленного, как пояснил и сам руководитель столичного департамента труда и занятости населения, это стремление и идея объединить два направления — поиск подработки во время учебы и работы для выпускников, чтобы временная работа стала стажировкой для будущего специалиста.

Данная задумка представляется довольно перспективной и особенно важной для нынешних выпускников. Возможность прихода в качестве работника на место своей стажировки — это хорошее подспорье для «новоиспеченного» специалиста. От него смогут выиграть все: и работодатели, и «вчерашние» студенты.

Во-первых, проходя стажировку в той или иной кампании студент, ещё во время учебы, начинает применять на практике, полученные теоретические знания.

Во-вторых, он имеет возможность окунуться в непосредственный рабочий процесс и тем самым осознать принципы своей будущей специальности, что представляется весьма проблематичным посредством лишь изложения и выучивания учебных дисциплин.

В-третьих, у студента есть шанс проявить себя. Ответственный подход к работе, творческое мышление, коммуникабельность и многие другие качества — это неоспоримые доводы к тому, чтобы именно такой молодой специалист позже, после получения диплома, получил приглашение и пришел в ту же кампанию или организацию, в которой себя зарекомендовал.

И, наконец, такой важный на сегодняшний день критерий для соискателя, который указывают многие работодатели, — умение принимать решения и ориентироваться в порой довольно стремительно меняющихся обстоятельствах — также приобретает в ходе практики и стажировок.

Что же касается самих работодателей, то они безусловно будут иметь выгоду от данного проекта.

Предоставляя в своих кампаниях или организациях возможность стажировок, тем самым смогут отбирать себе заранее будущих работников.

Кроме того, во время стажировки, работодатель, обучая студента, показывает какие требования именно его организации, теоретические навыки и качества в большей степени нужны ему. То есть, работодатель как бы готовит себе работника, уже приспособленного к его требованиям.

Работодателям же стоит отказаться от стереотипа, что «вчерашний» студент — это не самый лучший работник. Да, у него нет опыта. Да, его придется в первое время обучать, как может показаться, простым вещам в той или иной области. Но наряду с этим существует большое количество молодых дипломированных специалистов, «вчерашних студентов», которые действительно хотят работать и готовы «учиться» работать. Многие студенты еще во время учебы активно проявляют себя в исследовательских проектах, проводимых как своими университетами и другими, разрабатывают научные идеи и внедряют инновации. Более того, не следует забывать, что молодое поколение — это потенциал, который ни в коем случае нельзя бросать на произвол судьбы или же игнорировать в силу его малого опыта или отсутствия такового. Нужно дать шанс приобрести профессию и в дальнейшем найти работу по специальности.

И, конечно же, следует проявлять активность и самим студентам. Не нужно надеяться на то, что получив диплом, сразу же выстроится очередь из работодателей, желающих взять на работу свежее испеченного специалиста. Следует проявлять себя и во время учебы, стараться успевать по предметам, по возможности искать подработку во время учебы, но не в ущерб ей. Нужно осознать, что залог получения любой работы — это, прежде всего, наличие ответственности, способности принимать решения и компетентности в той или иной области.

К рассматриваемой проблеме нужен системный подход. Более того, сама по себе тематика образования не может рассматриваться в отрыве от, во-первых, от всей системы работы с подрастающим поколением, начиная с младших классов, и во вторых, в отрыве от того, как развивается экономика и какие условия создаются для самореализации молодых ребят.

Предложения вернуть практику обязательного распределения студентов после окончания вузов в последнее время звучат довольно часто. Поэтому вопрос гарантированного трудоустройства остается перспективным, и, возможно, в будущем практика трудоустройства по

распределению будет внедрена, видоизмененной и адаптированной к современным социально-экономическим условиям.

Использованные источники:

- 1) Вуколов Н. Закрытая корпорация. Образование должно быть ориентировано на рынок. http://hse.ru/temp/2007/11_20_rudnik.shtml;
- 2) Миляева Л.Г., Федоркевич Д.Ю. Анализ кадровой ситуации в организациях: Теоретические и методические аспекты. // Известия Иркутской государственной экономической академии 2010 №3;
- 3) Рязанцева Л. В. Анализ сфер занятости выпускников ВУЗов и проблемы их трудоустройства // Международная научно-практическая заочная интернет-конференция. <http://www.conf.muh.ru/archive/11-2011/78-200211>;
- 4) <http://www.rabota.ru>. Сайт «Поиск работы»
- 5) <http://career.ru/> Сайт «Все о карьере молодых специалистов»

Онищенко С.В.

*Преподаватель кафедры экономики и управления
филиал КузГТУ в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область*

**ПОЭТАПНОЕ ВНЕДРЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В
УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СУЭК-
КУЗБАСС»**

Проект «Управление организацией на основе процессного подхода» был внедрен в ОАО «СУЭК-Кузбасс» в декабре 2011 года под руководством директора по экономике и финансам с целью построения современной организации, которая предполагает прозрачную, легкоуправляемую структуру в разрезе основных процессов деятельности предприятия.

Целями проекта являются:

1. переход на современные стандарты производства и управления, использующие процессно-ориентированные подходы к организации деятельности предприятия;
2. повышение управляемости организации, снижение рисков и затрат через концепцию бережливого производства;
3. бенчмаркинг процессов предприятия.

Для достижения целей были поставлены следующие задачи:

1. определение процессов организации, их границ и ответственных за процессы;
2. описание процессов, подпроцессов и отдельных операций;
3. разработка критериев оценки результативности процессов (KPI) в количественном и стоимостном выражении;
4. анализ и устранение выявленных недостатков;
5. обновление и постоянное совершенствование системы;
6. мониторинг и анализ однородных процессов на разных предприятиях.

До внедрения проекта в ОАО «СУЭК-Кузбасс» структура управления была функциональной. Однако функциональный подход обладает рядом присущих ему недостатков:

- большое количество согласований (часто ненужных), что увеличивает время работы до получения результата;
- слабое делегирование полномочий и ответственности, усложнение системы согласований, то есть, нет возможности для принятия каких-либо решений на рабочих местах, где выполняется реальная работа в рамках бизнес-процесса;
- ярко выраженная ориентация руководителей на увеличение численности персонала и усложнение организационной структуры (иерархия);
- узкая специализация отдельных сотрудников и подразделений;
- деятельность не всегда приводит к увеличению ценности конечного продукта, так как за основу берутся функции отдельных подразделений, которые в первую очередь направлены на увеличение ценности отдела, а не конечного продукта [7].

Внедрение процессного подхода подразумевает переход от функциональной структуры управления к кросс – функциональной. Основой этой структуры управления является организация работ по рабочим группам.

Основными принципами такой организации управления являются:

- автономная работа рабочих групп;
- самостоятельное принятие решений рабочими группами;
- координация деятельности по горизонтали;
- замена жестких управленческих связей бюрократического типа гибкими связями;
- привлечение для разработки и решения задач сотрудников разных подразделений.

Эти принципы разрушает свойственное иерархическим структурам жесткое распределение сотрудников по производственным, инженерно-техническим, экономическим и управленческим службам, которые образуют изолированные системы со своими целевыми установками и интересами [5].

В организации, построенной по этим принципам, сохраняются функциональные подразделения. Работники находятся под двойным подчинением - административным (руководителю функционального подразделения, в котором они работают) и функциональным (руководителю рабочей группы, в которую они входят).

Преимущества кросс-функциональной структуры:

- сокращение управленческого аппарата, повышение эффективности управления;
- гибкое использование кадров, их знаний и компетентности;
- работа в группах создает условия для самосовершенствования;

- возможность применения эффективных методов планирования и управления;
- деятельность всегда приводит к увеличению ценности конечного продукта, так как за основу берутся процессы, каждый из которых имеет конечную цель и изначально направлен на увеличение ценности конечного продукта. При этом процессы могут проходить через несколько подразделений (вовлекать множество функций)[7].

Данная форма организационной структуры станет более эффективной для ОАО «СУЭК-Кузбасс», поскольку это организация с высоким уровнем квалификации специалистов при их хорошем техническом оснащении.

В ОАО «СУЭК-Кузбасс» составлена карта процессов, в которой выделены все процессы организации, расписаны их подпроцессы, а также прописаны ответственные за каждый процесс.

Карта процессов включает в себя 3 блока:

1. ключевые процессы;
2. процессы управления;
3. вспомогательные процессы.

Главными ключевыми процессами являются: подготовка, добыча и переработка. Их работа осуществляется через концепцию бережливого производства - концепцию менеджмента, основанную на неуклонном стремлении к устранению всех видов потерь.

Бережливое производство предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя, что в итоге приведет к повышению конкурентоспособности.

Целью концепции является построение производства, способного быстро отвечать на изменяющиеся требования потребителей и получать прибыль при любом изменении рынка, в том числе при падении спроса, создание совершенной производственной системы, которая бы при поступлении заказа мгновенно поставляла требуемую продукцию, и при этом не происходило накопления промежуточных запасов.

Бережливое производство - это:

- системный подход к выявлению потерь и поиску путей их устранения, для того чтобы уменьшить время между заказом клиента и отгрузкой товара;
- бизнес-процессы, требующие меньше людских ресурсов, капитальных вложений, места для производства, материалов и времени на всех стадиях.

Концепция бережливого производства направлена на борьбу с потерями во всех их проявлениях: излишние складские запасы, время простоя, лишние перемещения, учитывая при этом удобство и безопасность выполнения операций для персонала [4].

Далее в карте процессов выделено 13 процессов управления, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Процессы управления ОАО «СУЭК-Кузбасс»

Процесс	Руководитель процесса		Подпроцессы
1. Аппарат управления	Директор персоналу и АХД	по	• Формирование аппарата управления • Благоприятность • Управление затратами
2. Бюджетирование и анализ	Директор экономике финансам	по и	• Формирование БДР • План-факт анализ отклонений и их причин • Формирование БДДС
3. Производственное планирование	Технический директор		• Формирование планов производства • Планирование ресурсов для формирования бюджета • Формирование производственной программы
4. Бухгалтерский учет, отчетность и контроль	Главный бухгалтер		Формирование учетной политики
5. Улучшение деятельности. Развитие	Директор организационному развитию проектному управлению	по и	• Управление проектами • Управление рисками
6. Реализация продукции	Директор коммерческой службы		• Контракция объемов сбыта на внутренний рынок и экспорт • Обеспечение подвижным составом

Продолжение таблицы 1

7. Управление финансами	Директор экономике финансам	по и	• Формирование графика платежей • Осуществление платежей • Управление ликвидностью • Управление рабочим капиталом • Финансовые сделки • Валютный контроль
8. Инвестиционная деятельность	Технический директор		• Формирование инвестиционной программы • Мониторинг инвестиционного проекта (далее по тексту ИП) • Контроль выполнения ИП • Сопровождение КИП

9. Юридическое сопровождение	Директор юридическим вопросам	по	• Претензионно-исковая работа • Правовая экспертиза • Корпоративное сопровождение деятельности • Взаимодействие с ГКО • реформирование
10. Финансовый контроль и налоги	Директор экономике финансам	по и	• налоговое планирование • управление налоговыми рисками • финансовый контроль
11. Экономическая безопасность	Директор экономической безопасности	по	
12. Управление УПХ	Директор управлению сервисными предприятиями и внешними услугами	по и	
13. Администрирование и управление документацией	Начальник ДОУ		

Вспомогательные процессы ОАО «СУЭК-Кузбасс» приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Вспомогательные процессы ОАО «СУЭК-Кузбасс»

Процесс	Руководитель процесса	Подпроцесс
1	2	3
1. Снабжение	Директор по МТС	• Поставки оборудования • Управление складскими запасами • Реализация неликвидов • Управление затратами
2. Электроснабжение, теплоснабжение, водоснабжение	Главный механик	• Электроснабжение • Теплоснабжение • Водоснабжение • Поддержание подстанций и ЛЭП • Управление затратами

3. Техническое обеспечение	Технический директор		• Геология • Маркшейдерия • ПИР • НИР • Техническая документация • Управление затратами
4. Логистика	Директор производству	по	• Доставка продукции до склада • Доставка продукции до погрузочного пункта • Доставка готовой продукции до потребителя • Управление затратами
5. Управление персоналом	Директор по персоналу и АХД		• Подбор персонала • Развитие персонала • Кадровый учет • Мотивация персонала • Управление затратами
6. Землепользование	Технический директор		• Оформление правоустанавливающих документов • Контроль использования земель • Управление затратами
7. Ремонты	Главный механик		• ППР • Капитальный ремонт • Дизелевозы • Управление затратами

Продолжение таблицы 1

8. Управление складами готовой продукции	Директор производству	по	• Обслуживание склада • Контроль складских остатков • Управление затратами
9. Управление качеством	Технический директор		• Отбор проб • Лабораторные испытания • Управление затратами
10. IT-сопровождение	Директор по экономике и финансам		• Обеспечение работы IT-оборудования • Программное обеспечение • Обеспечение связи • Управление затратами
11. Безопасность производства	Технический директор		• Аэрологическая безопасность • Промышленная безопасность и охрана труда • Управление затратами

12. Экология	Технический директор		• Экологический мониторинг • Выполнение принципов экологической политики • Природоохранные мероприятия • Управление затратами
13. Подземное обеспечение	Директор производству	по	• Конвейерный транспорт • Дизелевозы • Вагонная откатка • Управление затратами
14. Монтажи	Директор производству	по	• Монтаж • Перемонтаж • Управление затратами
15. Наземное обеспечение	Директор по персоналу и АХД		• АХД • Доставка трудящихся • Прочие денежные затраты • Управление затратами
16. Капитальное строительство и ремонт зданий и сооружений	Директор капитальному строительству	по	• Капитальное строительство • ремонт зданий и сооружений • Управление затратами
17. Изготовление продукции сервисными предприятиями	Директор по управлению сервисными предприятиями и внешними услугами		• Управление затратами

Таким образом, основные процессы определены, детализация процессов осуществляется в рабочих группах.

В основе описания процессов лежит принцип декомпозиции. Декомпозиция, как процесс расчленения, позволяет рассматривать любую исследуемую систему как сложную, состоящую из отдельных взаимосвязанных подсистем, которые, в свою очередь, также могут быть расчленены на части [4]. В качестве систем могут выступать и процессы. Таким образом, процессы делятся на подпроцессы, а подпроцессы, в свою очередь, на отдельные операции. Степень детализации в каждом процессе будет отличаться в зависимости от его сложности.

На процессе «Бюджетирование и анализ» принцип декомпозиции отразился следующим образом (рисунок 1). В процессе было выделено 3 подпроцесса: формирование БДР, план-факт анализ отклонений и их причин, формирование БДДС, каждый из которых, в свою очередь был разделен на операции.



Рисунок 1 – Принцип декомпозиции на примере процесса «Бюджетирование и анализ»

Операциями подпроцесса «Формирование БДР» являются: консолидация доходов от реализации, консолидация расходов по операционной деятельности, формирование бюджета АХР, консолидация доходов, расходов по прочей реализации, CAPEX.

С помощью процессного подхода становится наглядно видно какой путь проходит информация, на какой стадии разработки поступают данные и откуда, а также и в каком виде они выходят и куда. В случае каких-либо недочетов или ошибок становится намного проще и быстрее найти ответственного за эту работу. На рисунке 2 наглядно можно увидеть примерную схему работы процесса «Бюджетирование и анализ», все входы и выходы информации, а также, какие этапы обработки проходит поступившая информация.

Завершающим этапом является расчет стоимости процессов. Совокупность взаимосвязанных процессов дает понимание, что любой продукт предприятия есть результат совместного труда сотрудников многих подразделений, а не одного лишь отдельно взятого центра финансовой ответственности (далее по тексту ЦФО).

Следовательно, для того, чтобы определить стоимость продукта предприятия, его внутреннее ресурсопотребление (а значит и экономическую эффективность продукта) необходимо проводить расчеты затрат каждого процесса, а не подразделений – ЦФО. Каждый процесс раскладывается по следующим статьям затрат:

1. вспомогательные материалы;
2. энергообеспечение;
3. услуги производственного характера;
4. расходы на оплату труда;
5. начисления на оплату труда;
6. налоги в себестоимости;
7. прочие расходы.

Далее суммируются бюджеты по процессам, и формируется сводный бюджет, что представлено на рисунке 3.

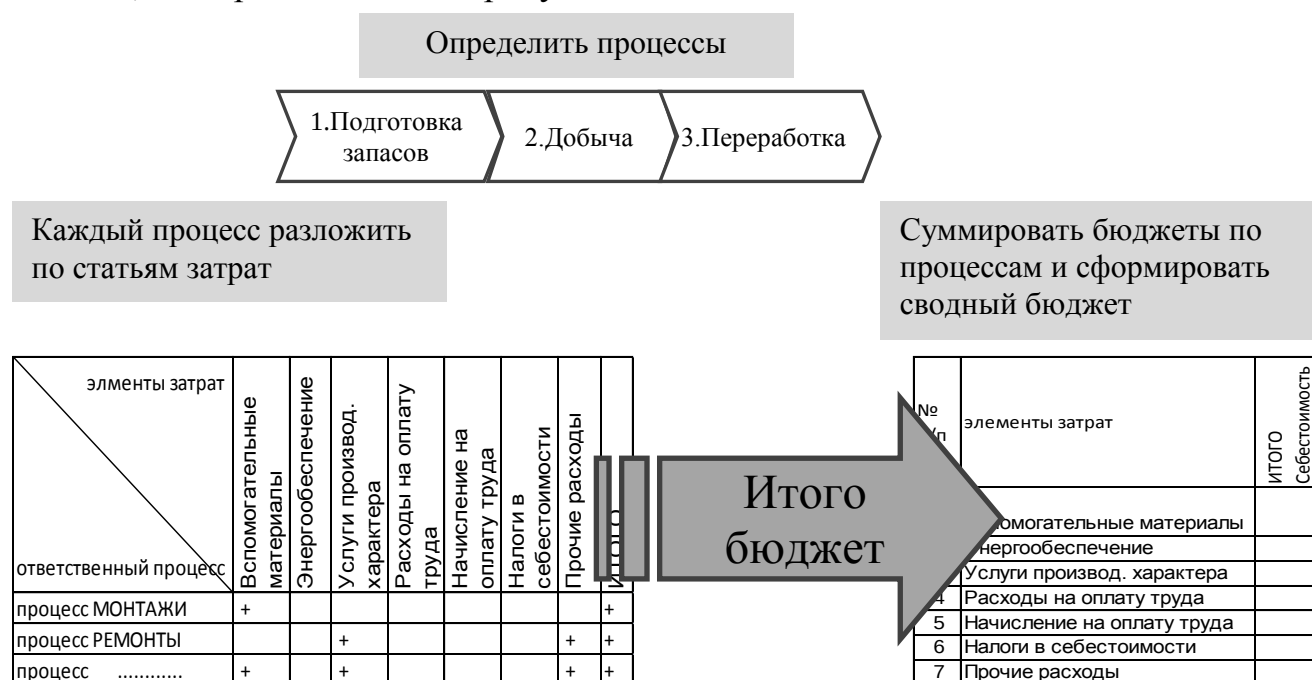


Рисунок 3 - Расчет стоимости процессов

В итоге рассчитана чистая стоимость каждого процесса и четко определена ответственность за каждую составляющую процесса.

Таким образом, за счет внедрения проекта «Управление организацией на основе процессного подхода» ОАО «СУЭК-Кузбасс» получит ряд следующих преимуществ:

- эффективное делегирование полномочий первых лиц организации нижестоящим руководителям;
- в случае резких изменений на рынке любой процесс системы, состоящий из множества подпроцессов, закрепленных за функциональными звеньями, может быть в кратчайшие сроки скорректирован или же полностью перестроен, ресурсы организации будут перераспределены в соответствии с внесенными в систему бизнес-процессов изменениями;
- более глубокое понимание менеджерами деятельности процессов; знания, накопленные наиболее компетентными и опытными сотрудниками компании, могут быть описаны в виде инструкций к бизнес-процессам, которые могут быть использованы при передаче знаний новым сотрудникам;
- оптимизация бизнес-процессов и значительное повышение эффективности их выполнения: устранение дублирующих операции, четкое разграничение зон ответственности, оптимизация процесса контроля, избежание ненужных задержек во времени;
- расширение управления по элементам затрат к управлению процессами и их стоимостью;
- варьирование затратами, возможность перераспределения их руководителем между предприятиями в рамках одного процесса;

- улучшенное взаимодействие между подразделениями ответственных за процессы;

- бенчмаркинг процессов предприятий – «равнение на лучшего», приведет к эффективному использованию ресурсов, их экономии и максимизации отдачи от них на всех этапах производственного процесса, что позволит оптимизировать издержки [1];

- оптимизация системы корпоративного управления, благодаря чему система станет прозрачной для руководства, что позволит руководителю процесса определить значимость затрат для управления, а также получать дополнительную информацию о деятельности процесса, а также способной гибко реагировать на изменения внешней среды;

- уверенность у соучредителей организации в том, что существующая система управления нацелена на постоянное повышение эффективности и максимальный учет интересов заинтересованных сторон.

Использованные источники:

1. ГОСТ ИСО 9000:2000 «Система менеджмента качества», Изд. стандартов, М., 2001.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет доходов» ПБУ 9/99, утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н: ред. 08.11.2010.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов» ПБУ 10/99, утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н: ред. 08.11.2010.
4. Логанина, В. И. Разработка системы менеджмента качества на предприятиях практическое руководство: учеб. пособие / В. И. Логанина, О. В. Карпова, Р. В. Тарасов. - М.: КДУ, 2008 - 148 с.
5. Менеджмент процессов / под ред. Й. Беккера. - М. Эксмо, 2008. - 384 с.
6. Немировский, И. Б. Бюджетирование. От стратегии до бюджета - пошаговое руководство / И. Б. Немировский, И. А. Старожукова. - М.: Диалектика, 2006. – 512 с.
7. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 408 с.

Онищенко С.В.

*преподаватель кафедры экономики и управления
филиал КузГТУ в г. Прокопьевске
Россия, Кемеровская область*

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: СУЩНОСТЬ, АКТУАЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ

На современном этапе российский менеджмент только начинает осознавать, что принципы управления в мире постоянно меняются. Не существует единственной верной системы управления, которая как волшебная палочка автоматически дает выигрыш в бизнесе.

Процессный подход к управлению тоже не панацея, но при грамотном применении сводит все эти методы в единую, гибкую и универсальную систему управления организацией. Процессный подход побуждает руководителя определить: источники информации о процессе и систему ее поступления; правила работы и принятия управленческих решений; ресурсы, которыми он управляет, а затем замкнуть цепочку обратной связи управления для достижения наилучших результатов.

Внедрение процессного подхода особенно актуально в следующих случаях:

1. Высокая конкуренция. Процессный подход позволяет добиться компании максимальной эффективности в работе за счет рационального использования имеющихся у нее ресурсов и высокой производительности труда ее сотрудников. А хорошо оптимизированные процессы маркетингового управления, продаж и сервисного обслуживания повышают удовлетворенность клиентов и рыночную долю компании.

2. Активный рост и развитие компании. Если компания планирует открытие новых филиалов и представительств, то внедрение процессного подхода позволяет тиражировать бизнес-процессы, которые хорошо зарекомендовали себя в центральном офисе компании.

3. Стагнация в развитии компании. Если компания достигла пика своего жизненного цикла, то Процессный подход позволяет произвести необходимые преобразования – реинжиниринг бизнес-процессов. Этот шаг позволит компании вновь начать развиваться.

4. Открытие новых направлений деятельности. В этом случае внедрение Процессного подхода снижает риски, связанные с инвестициями в новое направление за счет высокой управляемости и контроля.

5. Смена наемного менеджмента компании. Процессный подход позволяет минимизировать роль человеческого фактора, что позволит компании благополучно пережить уход ключевого сотрудника.

6. Передача управления компанией наемному менеджменту. Внедрение Процессного подхода позволяет с минимальными рисками передать оперативное управление компанией от собственника к наемным менеджерам.

Одной из самых больших проблем при внедрении процессного подхода к системам управления является понимание смысла, который вкладывает в сам термин «процессный подход к управлению». Наиболее полно термин «процессный подход» определен в международных стандартах ИСО серии 9000, хотя и эти определения уже более 10 лет вызывают споры.[1]

В стандарте ИСО 9000:2005 приводится следующее определение процесса «процесс – совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующих «входы» в «выходы».

Применение системы процессов в организации, включая идентификацию и взаимодействие этих процессов и управление ими для получения требуемого результата могут рассматриваться как процессный подход.

На сегодняшний день понятия «процессный подход», «процессное управление» используется в нашем лексиконе достаточно часто, однако, общего понимания этих терминов пока не сформировалось. Причиной этого является достаточно аморфное определение этого термина в стандарте ИСО.[1]

Наиболее четким по мнению В.В. Репина и В.Г. Елиферова является следующее определение (термины «процесс» и «бизнес-процесс» они рассматривают как синонимы). Бизнес-процесс – устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности (последовательность работ), которая по определенной технологии преобразует входы и выходы, представляющие ценность для потребителя. Процессный подход - подход, основанный на формировании сети бизнес-процессов организации и последующего управления этими процессами, включая мониторинг удовлетворенности клиентов и внутренний аудит процессов.[3]

Ключевым в понимании процессного подхода является переход от вертикального построения организационной структуры к горизонтальной. Основное внимание менеджмента концентрируется не на самостоятельных функциях, выполняемых различными подразделениями и должностными лицами, а на межфункциональных процессах, объединяющих отдельные функции в общие потоки и нацеленные на конечные результаты деятельности организации. То есть при процессном подходе за основу берутся процессы, каждый из которых имеет конечную цель и направлен на увеличение ценности конечного продукта. При этом процессы могут проходить через несколько подразделений. Определяющее достоинство процессного подхода заключается, прежде всего, в управлении на стыках деятельности подразделений и должностных лиц (рисунок 1).

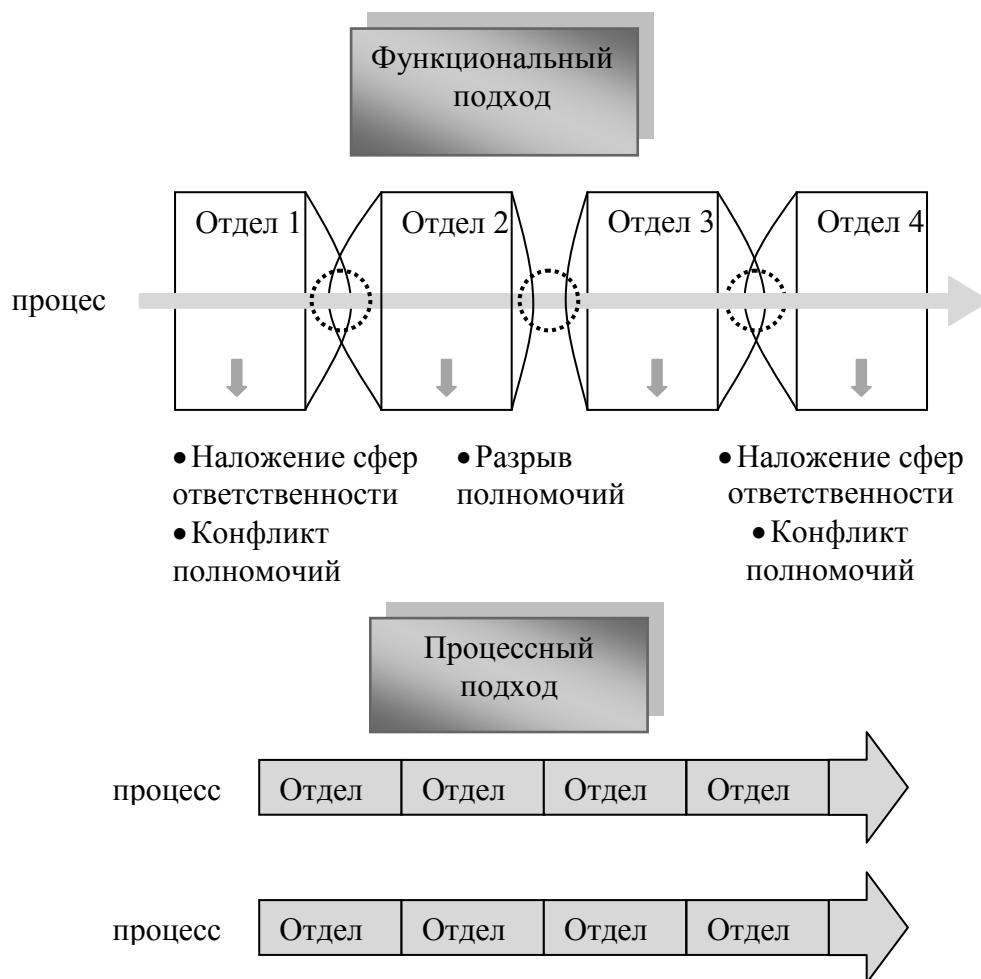


Рисунок 1. - Взаимосвязь отделов при функциональном и процессном подходах

Ценность - это экономическая категория, которая соотносит стоимость издержек, необходимых для получения прибыли и величину этой прибыли. При применении процессного подхода в первую очередь нужно определить, какие процессы вносят ценность.

Например, финансово - экономический процесс организации ценности не добавляет, хотя и является одним из важнейших процессов организации, в то время как технологический процесс изготовления какого - либо изделия такую ценность добавляет.

Далее анализируется структуру организации и его основные виды деятельности (проектирование, разработка, производство и др.).

Следующим этапом является определение всех основных (самых крупных) процессов организации (например, финансового, анализа и эффективности со стороны руководителя, управления ресурсами, управления персоналом, управления производством, управления разработками, управления проектированием, управлением ремонтом и др.).

Каждый выделенный процесс должен быть подробно описан по отдельности (здесь же можно указать и его основные подпроцессы и наиболее важные процедуры).

У каждого процесса необходимо подробно описать его входы («вход бизнес-процесса» – ресурс, необходимый для выполнения бизнес-процесса (материалы, персонал, информация и др.), а также выходы («выход бизнес-процесса – результат (продукт, услуга) выполнения бизнес-процесса (документация, изделия, информация и др.).

Кроме того, в каждом процессе должны быть указаны механизмы его деятельности процедуры управления.

Рекомендуется нанести все основные процессы на лист бумаги и постараться определить взаимозависимость между ними. При этом необходимо определить входы и выходы уже взаимосвязанных процессов. После чего установить владельцев процессов («владелец бизнес-процесса» – должностное лицо, которое имеет в своем распоряжении персонал, инфраструктуру, программное и аппаратное обеспечение, информацию о бизнес-процессе, управляет ходом бизнес-процесса и несет ответственность за результаты и эффективность бизнес-процесса) в виде матрицы ответственности, а также описать виды информации, которой будут обмениваться процессы, обеспечивая их взаимодействие.

Основой для определения бизнес-процессов является деятельность, выполняемая подразделениями организации. Важно понимать, что бизнес-процесс является объектом управления и его представление в виде графической схемы является упрощенным, ограниченным по возможностям представления.

Процессный подход более эффективен других подходов с точки зрения борьбы за конкурентоспособность. Использование процессного подхода существенно меняет логику организации и механизм ее управления. Управление процессами освобождает руководство компании от рутины, позволяя сосредоточиться на стратегических вопросах. При этом самые важные бизнес-процессы могут выделены в отдельные проекты и запущены в «автономное плавание».

Для повышения эффективности деятельности компании и, соответственно, результативности управления ею, необходимо постоянно улучшать ее бизнес-процессы. Непрерывное совершенствование бизнес-процессов и необходимость управлять ими требуют выделения каждого процесса в отдельный объект бюджетного управления компании.

Для управления бизнес-процессом необходимо не только выделить его среди прочих производственных процессов компании, но и четко обозначить его границы. Типичный бизнес-процесс включает в себя:

1. владельца процесса;
2. вход;
3. выход;

4. технологию процесса (порядок выполнения действий для преобразования входов в выходы);
5. систему показателей процесса (показатели качества продукта, эффективности процесса, удовлетворенности потребителей);
6. управление процессом (деятельность владельца процесса по его анализу и принятию управленческих решений);
7. ресурсы процесса (информация (документы, файлы), финансы, материалы, персонал, оборудование, инфраструктура, среда, программное обеспечение, необходимые для выполнения бизнес-процесса).[7]

Для идентификации бизнес-процессов в компании необходимо дать определение процессу и качественно описать его. Для этого требуется ответить на следующие вопросы:

1. Кто является потребителем бизнес-процесса и что служит его выходом?
2. Кто поставщик этого процесса и что является входом?
3. Какие требования предъявляются к входу и выходу бизнес-процесса
4. Каков внутренний поток действий этого процесса?

Для любого бизнес-процесса очень важным показателем является его длительность временного цикла. Это связано с тем, что время процесса – это деньги, то есть затраты на его осуществление. Для оптимизации бизнес-процесса прилагают усилия по уменьшению его временного цикла исполнения, поэтому компании используют различные методики уменьшения временного цикла процесса:

- 1) выполнения действий процесса параллельно, а не последовательно;
- 2) изменения порядка действий – ликвидация ненужных перемещений документации или продукции;
- 3) уменьшения времени простоев;
- 4) эффективного использования рабочего времени.[5]

Любая функция бизнес-процесса в компании может выполняться следующими способами:

1. собственным центром затрат или центром прибыли (собственными силами);
2. сторонним предприятием;
3. сочетанием способов.

При выполнении собственными силами формируются издержки, связанные с использованием центром затрат необходимых ресурсов. Рассчитывается стоимость каждого процесса, для чего необходимо:

1. определить процессы, действующие в организации;
2. каждый процесс разложить по статьям затрат;
3. суммировать бюджеты по процессам и сформировать сводный бюджет.

Совокупность взаимосвязанных процессов дает понимание, что любой продукт предприятия есть результат совместного труда сотрудников многих подразделений, а не одного лишь отдельно взятого центра финансовой ответственности. Следовательно, для того, чтобы определить стоимость продукта предприятия, его внутреннее ресурсопотребление (а значит и экономическую эффективность продукта) необходимо проводить расчеты затрат каждого процесса, а не подразделений - ЦФО.

В случае внешнего выполнения процесса будет использоваться одна статья затрат (например, затраты на транспортировку). Сравнение уровня затратности осуществления бизнес-процесса собственными силами и путем привлечения сторонних организаций с целью выбора менее затратного способа в обоих случаях будет проводиться на основе стоимости бизнес-процесса.

Для бюджетирования бизнес-процесса требуется определить необходимые ресурсы. Ресурсы процесса определяют состав ресурсов, необходимых для выполнения процесса. Ресурсы служат основой для установки норм при бюджетировании бизнес-процессов.

В стандартах ИСО 9000:2000 приводится программа пошаговых действий при внедрении процессного подхода (рисунок 2):

Шаг 1. Выявить процессы, необходимые для системы менеджмента качества, и их применение в организации. Для этого рассмотрим, какие объекты могут носить названия процессов, используя простейшую классификацию:

1. по отношению к клиентам процессов:

1.1. внешние;



Рисунок 2 - Программа пошаговых действий при внедрении процессного подхода

- 1.1. внутренние;
2. по отношению к получению добавленной ценности:
 - 2.1. основные (добавляющие ценность);
 - 2.1. вспомогательные (добавляющие стоимость).
3. по уровню подробности рассмотрения:
 - 3.1. верхнего уровня;
 - 3.2. детальные;
 - 3.3. элементарные (операции, не требующие более детального описания).

К основным процессам организации, как правило, относят процессы производства, сбыта и снабжения. Строго говоря, к основным процессам следует относить все процессы, добавляющие ценность (маркетинг, закупки, производство, хранение, поставки).

Вспомогательные процессы напрямую не добавляют ценности, но увеличивают стоимость изделия (услуги, информация). К таким процессам относят: управление персоналом, управление документацией, техническое обслуживание оборудования, бюджетное управление и т.д.

Шаг 2. Определить последовательность процессов и их взаимосвязь. Последовательность процессов верхнего уровня определяется достаточно легко. По мере продвижения принципов процессного управления вниз по иерархической пирамиде следует принимать ту же схему для процесса (подпроцесса, работы или функции), выполняемого одним работником или всем подразделением, что и для процесса верхнего уровня. Процессный подход применим к деятельности любого уровня. Внутри каждого процесса верхнего уровня может существовать сеть взаимосвязанных работ, подпроцессов или функций, которые также должны быть построены по процессному принципу.

Шаг 3. Определить критерии и методы, необходимые для обеспечения уверенности в том, что сами процессы, так и управление ими результативны. Параметры, критерии и методы оценки эффективности процессов, необходимые для создания эффективной системы менеджмента, устанавливаются а) по параметрам, с помощью которых владелец процесса регулярно отчитывается перед высшим руководством об эффективности процесса, б) по параметрам, с помощью которых владелец процесса самостоятельно регулярно оценивает эффективность процесса. И в том и в другом случае параметры структурируются по трем основным направлениям:

1. Параметры процесса (показатели затрат ресурсов - затраты времени, затраты материальные; затраты на качество, эффективность использования ресурсов на единицу продукции или времени);
2. Параметры продукции (функциональные показатели – количество функций, сравнение с мировыми образцами продукта, бенчмаркинг;

надежностные характеристики – гарантии срока, гарантии сервиса; показатели безопасности);

3. Степень удовлетворенности потребителя (объем продаж, длительность деловых связей, процент постоянных клиентов, количество претензий, доля рынка по продукту).

Шаг 4. Обеспечить уверенность в наличии ресурсов и информации, необходимых для поддержки хода реализации процессов и их мониторинга. Для проведения процесса и управления им владельцу процесса должны быть выделены все необходимые ресурсы, информация для обеспечения полного и достоверного мониторинга параметров процесса, продукции и удовлетворенности потребителя.

Шаг 5. Наблюдать, измерять и осуществлять анализ процессов. За анализ эффективности сети процессов организации ответственность несет высший руководитель, а за анализ эффективности каждого из процессов и сети работ (подпроцессов), его составляющих, должен нести ответственный владелец процесса. Для этого результаты хода процесса (параметры процесса) анализируются по установленным алгоритмам и критериям.

Шаг 6. Реализовать мероприятия, необходимые для достижения запланированных результатов и постоянного улучшения процессов. По результатам параметров процесса владелец процесса или высший руководитель должны принимать управляющие решения (разрабатывать мероприятия) по улучшению деятельности. [1]

Многие организации, при внедрении процессного подхода, столкнулись с рядом проблем. В силу многих причин попытки оказывались неудачными, особенно, когда определяли неразумно короткие сроки для их выполнения. Так, руководство одной из крупных компаний (более 2000 человек) холдинга поставило задачу группе из шести человек «перевести предприятие на процессный подход к управлению» за четыре месяца. В другой организации описали огромное количество бизнес-процессов вплоть до детального уровня, а дальше не знали, что с ним делать.. Наиболее губительными для проектов являются следующие причины:

- отсутствие «лидерства руководителя», прямо прописанного в восьми принципах менеджмента качества МС ИСО 9000:2000;
- отсутствие команды управленцев верхнего уровня, заинтересованности и участия руководства;
- некорректная постановка целей проекта, непонимание сути и реальных возможностей процессного подхода;
- попытки решить проблемы без участия руководителей и менеджеров организации силами рабочей группы;
- отсутствие внутренних стандартов на описание и регламентацию бизнес-процессов;

- неэффективное применение инструмента моделирования бизнес-процессов;
- оторванность от проекта среднего уровня звена управления;
- недостаточное освещение целей и результатов проекта внутри организации;
- сопротивление персонала организации изменениям.

Первой наиболее серьезной причиной неудач проектов является отсутствие команды управленцев верхнего уровня, непонимание руководством процессного подхода к управлению, нежелание что-либо реально менять в организации. На мой взгляд, причины неудач проектов на 80% обусловлены человеческим фактором, а в большей мере – недостаточным участием «первого лица» в этом процессе. Заказчиком данного проекта может выступать только он и никто другой, иначе сначала высшее руководство, а затем и руководители среднего уровня будут воспринимать проект как дополнительную обузу. Кроме того, сеть бизнес-процессов уникальна для каждой организации, строится в соответствии с реальным распределением обязанностей между руководителями подразделений и, соответственно, может зависеть от их персональных возможностей. Реальное, а не «классическое» распределение ответственности и критерии эффективности управления процессами определяет только генеральный директор, да и в том случае, если он является реальным заказчиком описания и регламентации процесса.

Вторая важная проблема – некорректная постановка целей проекта. Очень часто вследствие искаженного понимания основ процессного подхода к управлению от рабочей группы требуют тех результатов, для достижения которых нет либо достаточного времени, либо ресурсов, либо заинтересованности руководства. Например, часто требуется подробное описание бизнес-процессов и их оптимизация. При этом мало кто из руководителей представляет, с каким объемом формализованной информации придется иметь дело через 3-4 месяца после начала работ и как эту информацию реально использовать. Начиная работу по описанию бизнес-процессов, сотрудники зачастую смутно представляют себе дальнейшее использование этих моделей для регламентации. Как показывает практика, попытки детально описать и реорганизовать редко оказываются успешными. Кроме того, если в работу по реорганизации процессов не вовлечены руководители и сотрудники, которые их выполняют, то такая работа обречена на неудачу.

Третьей важнейшей причиной неудач является отсутствие в организации утвержденной методики ведения проекта и моделирования бизнес-процессов. Ситуация усугубляется при использовании сложных многопараметрических инструментов моделирования бизнес-процессов и зачастую такая ситуация выходит из-под контроля. Получаемые модели оказываются совершенно непригодными для дальнейшей работы по анализу,

реорганизации, внедрению процессного подхода к управлению в организации. Неэффективное использование программных продуктов, предназначенных для моделирования бизнес-процессов, является четвертой причиной неудач проектов. Часто возникает ситуация, когда сотрудники организации не могут (отсутствие обучения) или не хотят (отсутствие мотивации) читать формируемые рабочей группой схемы бизнес-процессов. В этом случае в неудачах обвиняют систему, хотя правильнее обратить внимание на нежелание сотрудников учиться и осваивать новые технологии. Большинство проектов по реорганизации бизнес-процессов в российских организациях не выходят за пределы третьего этапа, показанного на рисунке 1.3. Типовой сценарий развития событий в общих чертах следующий: ставятся «правильные» схемы, инициируется проект (этап 1), создается описание бизнес-процессов (этап 2), осуществляются попытки провести их анализ и приступить к реорганизации (этап 3). Большинство организаций испытывают значительные трудности именно на третьем этапе, когда необходимо получить определенные результаты. Не получив быстрых, измеримых результатов, предвидя длительную, кропотливую работу, руководство организации сворачивает работы по проекту. Начинается поиск очередных «модных» подходов к управлению, способных повысить конкурентоспособность организации. Последний, шестой уровень, соответствует процессной системе управления, наличию системы непрерывного улучшения процессов, ориентации на клиента, а главное – новой культуре и философии управления.

Использованные источники:

1. ГОСТ ИСО 9000:2000 «Система менеджмента качества», Изд. стандартов, М., 2001.
2. Логанина, В. И. Разработка системы менеджмента качества на предприятиях практическое руководство: учеб. пособие / В. И. Логанина, О. В. Карпова, Р. В. Тарасов. - М.: КДУ, 2008 - 148 с.
3. Менеджмент процессов / под ред. Й. Беккера. - М. Эксмо, 2008. - 384 с.
4. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 408 с.
5. Веретенцев, Д. В. Система процессного управления организацией: предпосылки возникновения, этапы формирования и типичные ошибки при внедрении / Д. В. Веретенцев, А. А. Дзюба. // Менеджмент в России и за рубежом. - № 1. - 2010. - С.12-18.
6. Крупнина, Н. Н. Управление природоохранной деятельностью предприятия с позиций процессного подхода / Н. Н. Крупнина, В. В. Загайный. // Менеджмент в России и за рубежом. - № 3. – 2011. - С. 65-78.
7. Тарадина, М. В. Управление процессами развития предприятий пищевой промышленности на основе современного экономического механизма //Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. - № 1. - С. 86-90.

*Павлова А. В.
студент, 5 курс
Сыркина Ю.А.
студент, 5 курс
кафедра «Финансы и кредит»
Пихtareва А. В. - научный руководитель
ассистент кафедры «Финансы и кредит»
ПВГУС
Россия, г. Тольятти*

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ

В условиях современной экономики важную роль играют корпоративные финансы, составляющие основу деятельности любого предприятия, т.к. снабжают его необходимыми финансовыми и капитальными ресурсами. Источниками капитала корпоративных финансов выступают, как частные накопления и кредитные ресурсы, так и фондовый рынок, который в последнее время стал особо выделяться среди основных источников. На фондовом рынке посредством ценных бумаг предприятие аккумулирует необходимые ему ресурсы. С целью достижения максимальной эффективности от инвестиций на фондовом рынке участники формируют портфели ценных бумаг, которые позволяют снизить рискованность операций с ценными бумагами, а также помогают повысить их рентабельность и прибыльность.

Проблема управления портфелем ценных бумаг достаточно глубоко разработана за рубежом, в России же она относительно недавно начала активно разрабатываться. Глобальный кризис 1998 года, следствием которого стало несколько лет застоя на российском рынке ценных бумаг, показал, что недостаточно просто хранить купленные акции, ими необходимо управлять и приобретать не набор несвязанных между собой ценных бумаг, а формировать портфель таким образом, чтобы каждая бумага в нем являлась логичным продолжением предыдущей. Невнятная структура и отсутствие какого-либо управления портфелем ценных бумаг привели инвесторов к колоссальным потерям в кризисные годы, лишь те немногие, кто использовал хотя бы минимальные знания портфельного инвестирования, смогли не только сохранить, но и приумножить свой капитал.

Фондовый рынок в современных условиях быстро меняется, поэтому роль управления портфелем ценных бумаг резко возрастает. Управление инвестиционным портфелем – это совокупность методов и технологических возможностей для изменения структуры и качества портфеля, которые позволяют сохранить первоначально инвестированные денежные средства, достигнуть максимального уровня доходности. Как правило, выделяют два основных метода управления портфелем ценных бумаг: активный и пассивный.

Активный метод управления портфелем ценных бумаг основывается на постоянном изменении структуры портфеля, которое позволяет достигнуть высокой прибыли за счет игры на волатильности фондового рынка. Однако для игры на волатильности рынка не обязательно использовать только свои активы, можно совершать сделки «без покрытия» - сделки с заемными активами, называемые по другому – маржевые сделки. Структуру активного метода управления портфелем можно представить следующим образом (рис.1).

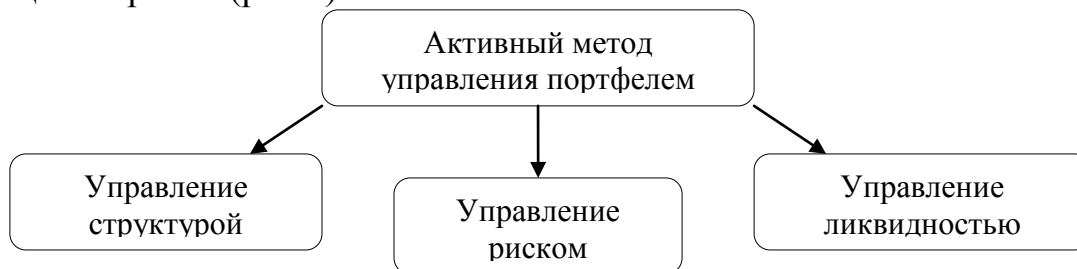


Рис. 1. Структура активного метода управления портфелем ценных бумаг.

Рассмотри все составляющие по отдельности. Управление структурой портфеля - это контроль за количеством и пропорцией бумаг в портфеле. Мониторинг является основным методом для этого. Мониторинг подразумевает под собой непрерывный детальный анализ тенденций развития фондового рынка, сегментов рынка, экономико-статистических показателей отраслей, экономических показателей фирм-эмитентов, а также инвестиционных качеств конкретных ценных бумаг. Конечной целью мониторинга является выявление ценных бумаг, обладающих необходимыми инвестиционными свойствами, которые соответствуют интересам владельца портфеля. Мониторинг позволяет прогнозировать будущие возможные доходы от инвестированных средств. Менеджер, занимающийся активным управлением должен отследить и успеть приобрести наиболее перспективные ценные бумаги и вовремя избавиться от переоцененных – низкодоходных активов. Также нельзя допустить снижения общей стоимости портфеля и потери его инвестиционных качеств. Для этого необходимо сопоставлять рискованность, доходность и ликвидность «нового» и «старого» портфеля. От менеджера, который использует активное управление портфелем, требуются смелость и решительность в реализации замыслов, но не стоит забывать об осторожности, так как известно, что высокий доход несет за собой и высокий уровень риска. Поэтому управление риском портфеля является неотъемлемым элементом активного управления портфелем ценных бумаг.

Риск подразумевает под собой некую неопределенность, связанную с каким-либо событием или его последствием. Основным риском при активном управлении портфелем является риск неполучения прибыли.

Снижение рискованности операций с ценными бумагами достигается при использовании следующих методов:

1. Установка лимитов на размер операций – это та, предельная доля портфеля, которая может быть использован при осуществлении операций. Это помогает ограничить риск влияния результатов от операций с несколькими активами на весь портфель в целом.

2. Ограничение максимально уровня убытка от операций, т.е. определяется та доля средств, задействованная в операциях, которая может быть потеряна в результате неверно выбранного актива или вида операции с ним.

3. Установление предельного уровня маржевых сделок, т.е. это установление максимального числа взятых займы активов у брокера. Также устанавливаются ограничения и на набор ценных бумаг, с которыми могут производиться маржевые сделки.

Размер всех вышеперечисленных ограничений зависит от рискованности менеджера и положения в определенный период времени конъюнктуры на фондовом рынке.

Последним по счету, но не по значению элементом в структуре активного управления портфелем ценных бумаг является управление ликвидностью. Ликвидность – это свойство актива к превращению за максимально короткий срок в денежные средства при минимальной потере стоимости. Ликвидность каждого актива в портфеле зависит от сложившейся обстановки на рынке в конкретный период времени, и менеджер не может оказать на нее никакого влияния, но он может и должен контролировать ликвидность портфеля ценных бумаг, путем включения в него активов с требуемым уровнем ликвидности. Таким образом, управление ликвидностью портфеля – это процесс включения в портфель активов с таким уровнем ликвидности, чтобы были достигнуты требуемые значения. Управление ликвидностью портфеля особенно важно при проведении маржевых сделок, ведь даже небольшое изменение цены бумаг в неправильную сторону может повлечь за собой огромные потери.

Далее рассмотрим пассивное управление портфелем ценных бумаг. Основными условиями при пассивном управлении портфелем ценных бумаг являются эффективность рынка, а также его насыщенность бумагами «высшего» качества, ведь пассивное управление подразумевает под собой создание хорошо диверсифицируемого портфеля с заранее спрогнозированным уровнем риска, который рассчитан на длительную перспективу. Однако на российском рынке пассивное управление используется значительно реже, чем активное, с чем же это связано? Это можно объяснить следующим образом. Во-первых, пассивное управление ориентировано на низкорискованные ценные бумаги, а их на отечественном рынке немного. Во-вторых, ценные бумаги должны быть долгосрочными для того, чтобы портфель не изменялся в течение длительного времени, что

позволило бы реализовать основное преимущество пассивного управления – низкий уровень расходов.

Сравнительную характеристику активного и пассивного управления портфелем ценных бумаг наглядно можно отразить в следующем виде (табл.1).

Таблица 1.

Сравнительная характеристика активного и пассивного управления портфелем ценных бумаг

Критерии оценки	Активное управление	Пассивное управление
Тип инвестора	Агрессивный, умеренно-агрессивный	Консервативный, умеренно-агрессивный
Тип портфеля	Рискованный, но высокодоходный	Высоконадежный, диверсифицированный, но низкодоходный
Цель	Достигнуть максимального уровня инвестиционного дохода	Сохранить первоначальные инвестированные средства
Задачи	Составление портфеля с учетом постоянного отслеживания и немедленного приобретения наиболее доходных ценных бумаг и максимально быстрого избавления от низко доходных активов	Формирование оптимального портфеля в соответствии с общим мнением относительно риска и доходности рыночного портфеля, сохранение его в течение продолжительного времени с небольшими и редкими изменениями
Доходность	Высокая и выше среднего	Минимальная
Риск	Высокий	Низкий
Тип ценных бумаг	Краткосрочные, реже долгосрочные	Долгосрочные
Затраты	Высокие	Не требует высоких затрат
Действия при изменении доходности портфеля	Сравнение эффективности старого и нового портфеля с учетом затрат на операции по купле-продаже ценных бумаг и реструктуризация портфеля, обновление его состава	Обновление портфеля при падении доходности ниже минимальной

Таким образом, в условиях нестабильной конъюнктуры рынка, а также в условиях инфляции на рынке существование долгосрочных ценных бумаг не возможно, следовательно, пассивное управление портфелем ценных бумаг является не актуальным и преимущество отдается активному управлению портфелем.

*Павлова А.М.
Фархутдинова Л.Н.
ассистент кафедры государственного и муниципального управления
преподаватель
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: электронное правительство, многофункциональный центр, электронный документооборот, государственные и муниципальные услуги, открытость деятельности, единый портал государственных и муниципальных услуг.

Сегодня информационные технологии довольно прочно вошли в нашу жизнь. Этому свидетельствует наличие Интернета почти у каждого человека как в Российской Федерации, так и за рубежом.

Информатизация на местном уровне развивается намного медленнее, чем на федеральном и региональном. Сам Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин в своем послании говорит о том, что регион является ячейкой единого целого, т.е. страны. Если наладить взаимодействие органов власти на местных уровнях, то на вышестоящем уровне оно будет более оперативным [4].

Согласно Постановлению Правительства от 6 сентября 2012 года № 890 «О мерах по совершенствованию электронного документооборота в органах государственной власти» Российской Федерации, огромное внимание уделяется совершенствованию электронного документооборота в органах государственной власти [4].

Информационные технологии, которые внедрялись и внедряются во все сферы жизни общества, имеют положительные и отрицательные стороны. Например, если привести данные Результаты социологического опроса, который проводился Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) по заказу Экспертного центра электронного государства в феврале-марте 2013 года, то в нем приняло участие 3200 человек из различных регионов России. Для большинства опрошенных людей очевидны основные достоинства Электронного правительства, так как оно является хорошим источником необходимой информации о деятельности государственных органов. Самыми популярными и важными сферами для населения оказалась сфера ЖКХ (71% от 3200 человек), здравоохранение (58%), социальная поддержка граждан (50%), вопросы безопасности и правопорядка (46%) и т.д. И только 6% опрошенных ответили, что Электронное правительство никак не решает их проблемы [6].

Если вдуматься, то 3200 человек это не вся страна, а ее небольшая часть. А сколько людей даже не догадываются о существовании Электронного правительства, не говоря о самой сети Интернет. Основным «тормозом» развития Электронного правительства является отсутствие спроса (31%) и не достаточный уровень распространения интернета (28%). Чаще всего на это указывали жители сел и деревень (38%). Государственные гражданские служащие в регионах с таким темпом развития информационных технологий останутся на низком уровне развития, нежели в крупных городах, а именно Москва и Санкт-Петербург [6].

Также идет активное продвижение многофункциональных центров, которые регулируются Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2012 года № 1376 «Об утверждении Правил организации деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг». Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг организует предоставление государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна» в соответствии с соглашениями о взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, органами государственных внебюджетных фондов, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления [2].

Основными целями таких центров является обеспечение качественного и открытого доступа к оказываемым государственным и муниципальным услугам, а также повышение открытости и прозрачности деятельности органов исполнительной власти в оказании предоставляемых услуг.

Данные центры являются довольно удобным инструментом для оказания услуг гражданам, так как включают в себя бесплатный доступ заявителей к федеральной государственной информационной системе «Единый портал государственных и муниципальных услуг» и возможность оплаты государственных и муниципальных услуг.

Для организации взаимодействия с заявителями помещение многофункциональных центров делится на секторы (зоны):

- сектор информирования и ожидания;
- сектор приема заявителей.

По данным на конец 2011 года в Российской Федерации уже функционировало 655 офисов МФЦ в 62 субъектах Российской Федерации [5].

Результаты мониторинга действующих МФЦ в субъектах Российской Федерации, организованного Минэкономразвития России в 2011 году показали, что среднее количество услуг, предоставляемых на базе МФЦ составляет около 110, из них государственных и муниципальных услуг – 93 (20 федеральных, 43 региональные и 30 муниципальных), услуг организаций – 17. Благодаря созданию МФЦ, ожидание в очереди сократилось до 15 минут. И это ещё не предел [5].

Результаты работы МФЦ должны быть направлены на сокращение сроков получения государственных услуг, снижение межведомственной волокиты, достижение существенного антикоррупционного эффекта за счет отсутствия непосредственного взаимодействия с предоставляющими услугами государственных и муниципальных служащих, исчезновение спроса на деятельность включенных в коррупционные схемы посредников и, как следствие, повышение комфортности и удовлетворенности граждан взаимодействия с государственными органами.

Использованные источники:

1. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг [Электронный ресурс]: федер. закон от 27 июля 2010 г. № 21-ФЗ: принят Гос. Думой 7 июля 2010 г. : одобрен Советом Федерации 14 июля 2010 г. // СПС «Консультант Плюс».
2. Об утверждении правил организации деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 22 дек. 2012 г № 1376 // СПС «Консультант Плюс».
3. Козлов, М.А. Электронный документооборот изменился [Текст] / М.А. Козлов // Практика местного самоуправления. – 2013. – № 6. С. 92–97.
4. Моисеева, А.В. Создание единой информационной системы - путь к качественному оказанию государственных и муниципальных услуг [Текст] / А.В. Моисеева // Практика местного самоуправления. – 2013. – № 6. – С. 89–92.
5. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: – режим доступа: -www.ecomony.gov.ru.
6. Официальный сайт Экспертного центра электронного государства [Электронный ресурс]: – режим доступа: www.d-russia.ru.

*Панова А. Е.
студент, 5 курс
инженерно-экономический факультет
СТИ НИТУ МИСиС
Россия, г.Старый Оскол*

КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Современный банковский рынок немыслим без риска. Риск присутствует практически в любой операции, только он может быть разных масштабов и по-разному компенсироваться. Было бы в высшей степени наивным искать варианты осуществления банковских операций, которые бы полностью исключали риск и заранее гарантировали бы определенный финансовый результат.

Банковский риск – это деятельность, рассчитанная на успех при наличии неопределенности, требующая соответствующих знаний и навыков, по преодолению негативной ситуации.

Эффективность организации управления рисками во многом зависит от классификации. Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. Научно-обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого из них в общей системе. Она создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления ими.

Каждому риску соответствует индивидуальная система приемов оптимизации. В научной литературе можно встретить различные варианты классификации рисков вообще и банковских в частности.

В зависимости от определенных критериев, классификацию банковских рисков можно представить следующим образом (Таблица 1):

Таблица 1 – Классификация банковских рисков

Критерии классификации:	Виды банковских рисков:
1. Уровень риска	— Риск на макроуровне отношений — Риск на микроуровне отношений
2. Характер банковского продукта, услуг и операций	— Риск по забалансовым операциям — Кредитный риск — Расчетный риск — Валютный риск — Операционный риск
3. Степень обеспечения устойчивости развития банка	— Риск несбалансированной ликвидности — Процентный риск — Риск потери доходности — Риск потери конкурентоспособности — Риск капитальной базы — Риск – менеджмент
4. Факторы, образующие риск	— Внешние риски — Внутренние риски
5. Сфера и масштаб действия риска	— Риск, исходящий от страны — Риск, связанный с деятельностью определенного типа банка — Риск, связанный с деятельностью центров финансовой ответственности — Риск, исходящий от банковских операций
6. Время возникновения	— Ретроспективные риски — Текущие риски — Перспективные риски
7. Степень зависимости от банка	— Риск, зависимый от деятельности банка — Риск, не зависимый от деятельности банка
8. Вид банка	— Риск специализированного банка — Риск отраслевого банка
9. Величина риска	— Низкие риски — Умеренные риски — Полные риски

10. Состав клиентской базы	— Риск, исходящий от крупных, средних и мелких клиентов — Риск, исходящий от отраслевой структуры клиентов
11. Характер учета операций	— Риск по балансовым операциям — Риск по внебалансовым операциям

Важно, прежде всего разделять риски по их уровню. Поскольку банковский риск — это не только риск отдельно взятого банка, но и их совокупности, риски целесообразно рассматривать как по линии микро-, так и макроотношений.

Риски, охватывающие экономику отдельно взятого банка (на микроуровне отношений банк — клиент), связаны с его конкретной деятельностью, умением эффективно управлять проходящими через него денежными потоками. Занимаясь кредитными, расчетными, депозитными, валютными и другими операциями, банк будет нести риски, связанные с каждым конкретным видом деятельности. Минимизируя данные риски, банки, с одной стороны, расширяют перечень своих продуктов и услуг, с другой — повышают качество своих операций.

Существенное значение для повышения эффективности деятельности банка имеет классификация рисков в зависимости от степени обеспечения его устойчивого развития. От того, как банки управляют своей ликвидностью, формированием капитальной базы, согласуют процентную политику по активным и пассивным операциям, умеют организовать свою работу и обеспечить высокую конкурентоспособность на рынке банковских продуктов и услуг, зависит сбалансированное, стабильное и устойчивое функционирование кредитного учреждения в экономике страны. К сожалению, уровень управления основными параметрами банковской деятельности не столь высок, как это требуется для экономики. Поэтому, российские коммерческие банки в своем большинстве не являются конкурентоспособными, и требуются значительные усилия по совершению управления рисками по этим основополагающим направлениям деятельности.

С позиции целей управления рисками в банковской деятельности важно выделять факторы, от которых зависят риски. В данном случае традиционно выделяются внешние и внутренние риски. Внешние риски: политические, отраслевые, социальные, экономические, демографические, географические риски. Внутренними причинами, формирующими, например, кредитный риск, обычно считаются: недостаток обеспечения, ошибочная оценка заявки клиента на кредит, слабый контроль в процессе кредитования, неадекватное реагирование на предупредительные сигналы.

При анализе рисков необходимо также разграничивать банковские риски по критериям сферы и масштабов действия. Часто риск усиливается или снижается в зависимости от страны пребывания клиентов банка.

В практике работы банков огромное значение имеет время возникновения риска. Риски разделяют на ретроспективные, текущие и перспективные. Учет ретроспективных рисков позволяет банку более точно рассчитать текущий и будущий риск. В сделках банка всегда имеет место разрыв во времени между совершением платежа (вложением) и отдачей вложенных средств. Поэтому от правильности расчета текущего риска зависит риск будущих потерь.

По степени зависимости риск может быть не зависимым и зависимым от банка. Не зависимый от банка риск, как правило, связан с действием политических и общеэкономических факторов, непредсказуемым изменением законодательства. Зависимые от банка риски возникают на уровне микроотношений с клиентом. Поэтому многое здесь зависит от самого банка, уровня его менеджмента.

При расчете банковских рисков немалую роль играет вид банка. Риск специализированного банка связан с тем специфическим продуктом, на производстве которого специализируется кредитное учреждение. В данном случае спрос на этот продукт, его качество выступают решающими факторами, определяющими риски и эффективное развитие банка. Также банки специализируются на клиентуре, обслуживании определенных отраслей. В современной России коммерческие банки образовывались на базе отраслевых министерств (легкой, авиационной, нефтяной, часовой промышленности).

При классификации банковских рисков немалую роль играет их разделение в зависимости от величины. Здесь риски делятся на низкие, умеренные и полные.

Исходя из масштабов, банковские риски разделяют на комплексные и частные. Например, комплексными при совершении кредитных операций будут считаться такие, которые охватывают все кредиты, которыми пользуются заемщики. Практически комплексным риском в этом случае будет риск кредитного портфеля, складывающийся у коммерческого банка по всем выданным кредитам. Частным здесь будет риск, относящийся к отдельным разновидностям ссуд.

Банковские риски могут различаться и в соответствии с составом клиентов банка. Здесь выделяют две разновидности риска: риск, исходящий от крупных, средних и малых клиентов, и риск, исходящий от отраслевой структуры клиентов.

Исходя из учета выполняемых банком операций, выделяют два вида риска: по балансовым и внебалансовым операциям. В обоих случаях риск касается как активных, так и пассивных операций кредитного учреждения. При совершении активных операций могут возникать риски инфляции, процентные, портфельные, кредитные и другие риски. Риски по пассивным операциям могут быть связаны с формированием капитала, его структуры и увеличением за счет прибыли.

Практика показывает, что банковские риски при всем их многообразии отражают специфику деятельности кредитного учреждения. Они исходят из его действия или бездействия, задержки, преждевременности или ошибочности его действий. В любом случае их наличие требует от банка целенаправленной, планомерной деятельности, а также определенной системы управления риском.

*Пасько А.В.
магистр*

*Корень А.В., канд. экон. наук
доцент кафедры Финансы и налоги*

*Владивостокский Государственный университет Экономики и Сервиса
Институт международного бизнеса и экономики
Россия, г. Владивосток*

ТЕКУЩИЙ БАНКОВСКИЙ НАДЗОР: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РОССИИ

Банковский надзор сложный процесс, который должен быть правильно организован и управляем на национальном и наднациональном уровнях, и представляет собой совокупность действий, осуществляемых органом банковского надзора в рамках установленной компетенции и в соответствии с процедурными нормами в следующих целях:

- поддержание денежной и финансовой стабильности;
- предотвращение банкротств кредитных организаций и принятие в случае необходимости мер по их финансовому оздоровлению и санированию;
- обеспечение эффективности банковской деятельности (путем установления требований к качеству капитала и активов, проведения оценки внутреннего контроля, качества управления рисками, внутренних банковских операций и финансового положения);
- создание условий для конкурентной среды, а также защиты интересов кредиторов и вкладчиков кредитных организаций.

Данные цели банковского надзора являются фундаментальными и не претерпели радикальных изменений с момента его возникновения.

Механизм надзора как совокупность действий надзорного органа можно рассматривать в разных аспектах: с точки зрения содержания надзорной деятельности либо с точки зрения ее направлений (лицензирование и государственная регистрация банковской деятельности или текущий надзор). Под текущим банковским надзором понимается совокупность действий, процедур, инструментов, используемых в процессе регулирования текущей деятельности кредитных организаций. Назначение текущего банковского надзора состоит в предотвращении и оперативном устранении проблем в деятельности кредитных организаций, что является

важным фактором обеспечения стабильности развития банковской системы в целом, повышения доверия к ней инвесторов, кредиторов и вкладчиков.

Текущий надзор подразделяется на два вида (дистанционный и контактный), каждый из которых представляет собой самостоятельную, одновременно взаимосвязанную систему, нацеленную на решение определенных задач посредством специфических инструментов и организационных процедур. В целом ряде стран, в том числе в России, банковский надзор включает также третье направление надзорной деятельности - финансовое оздоровление деятельности кредитных организаций и контроль за процедурами ликвидации кредитных организаций после отзыва лицензий.

Повышение эффективности банковского надзора, т.е. лучшее выполнение им своих основных задач (повышение функциональной продуктивности, не сопровождаемое пропорциональным увеличением ресурсов, выделяемых на эти цели), является общемировой тенденцией в его развитии. При этом банковский надзор может быть эффективным, если он осуществляется в соответствующей макроэкономической среде, в режиме разумной и устойчивой макроэкономической политики, при хорошо развитой инфраструктуре, эффективной рыночной дисциплине, при наличии процедур для эффективного решения возникающих проблем и механизма, способного обеспечить должный уровень системной защиты.

Согласно мировому опыту банковский надзор по своей природе вторичен по отношению к банковской деятельности. Регулятор, осуществляя главным образом пруденциальный надзор (от англ., что означает - разумный, осторожный, осмотрительный) за кредитными организациями, призван обеспечивать условия для устойчивости как отдельных кредитных организаций, так и банковской системы в целом. Т.е. в функции банковского надзора (превентивную, сигнализирующую и контрольную) не входит осуществление всеобъемлющего контроля за банковскими операциями, а тем более вмешательство в текущую деятельность финансовых посредников. Формы реализации надзорных функций в каждой конкретно взятой стране не остаются неизменными, однако с весьма большой долей условности в мировой практике выделяют 4 основных модели организации банковского надзора. Их отличие между собой заключается в распределении полномочий в сфере регулирования и надзора банковской деятельности между центральными банками, правительством в лице министерств, и независимыми специализированными органами.

Как наглядно продемонстрировал международный финансовый кризис, выявивший слабые места финансового регулирования и продемонстрировавший необходимость координирования усилий надзорных органов, работающих в различных финансовых секторах страны, и системной работы с финансовым сектором в целом, ни одна из моделей

системы регулирования и надзора не обеспечивает абсолютную безопасность.

Необходимость предотвращения угроз нарушения системной стабильности банковских систем привела к идее создания международного органа, в задачи которого входили бы обмен опытом надзорной работы и подготовка соответствующих рекомендаций. Эта идея была формализована еще в 1974 году на встрече «Группы 10» путем создания Базельского Комитета по банковскому надзору (далее – Базельский комитет, БКБН) – комитета государственных органов банковского надзора, учрежденного членами Правления центральных банков ведущих стран.

Комитет разрабатывает директивы и рекомендации для органов регулирования государств-членов. Эти рекомендации не являются обязательными к выполнению, однако, в большинстве случаев находят своё отражение в национальных законодательствах государств-членов. Разработка директив и рекомендаций осуществляется в сотрудничестве с банками и органами регулирования всего мира и поэтому они используются не только в государствах-участниках Комитета, так например, работы по внедрению рекомендаций Базель II ведутся более чем в 100 странах.

Признавая отдельные слабые места Базеля II, руководство Базельского комитета по банковскому надзору на XXII ежегодной конференции группы банковского надзора стран Центральной Восточной Европы, проходившей в мае 2009 года, сообщило о необходимости внесения в Соглашение поправок с учетом уроков мирового кризиса, нацеленных на устранение процикличности пруденциальных требований, и призвало внести изменения в практику национального регулирования и надзора. Активные дискуссии о природе кризиса и необходимости корректировки некоторых подходов при регулировании и надзоре за кредитными организациями, предопределили разработку корректирующих мер и в конце 2010 года на саммите «двадцатки» ведущих государств мира в Сеуле была принята третья по счету редакция Международных правил банковского регулирования и международных расчетов, Базель III.

Новые стандарты предусматривают повышенные требования к качеству и достаточности капитала финансовых организаций. Особую важность приобретает введение более жестких требований к величине базового капитала, а также повышение минимальных нормативов достаточности капитала первого уровня с целью обеспечить наличие высококачественного капитала в объеме, необходимом для покрытия убытков. Кроме того, новые стандарты вводят более жесткое определение источников собственных средств, принимаемых в расчет основного капитала, а также резервов капитала (буфер консервации в размере 2,5% и контрциклический буфер в размере от 0% до 2,5%). Буфер консервации представляет собой резервный запас капитала, формируемый в благоприятные времена и призванный служить для покрытия убытков во

время кризиса. Требование о формировании контрциклического буфера может вводиться национальным регулятором в период чрезмерного роста объемов кредитования.

Положения Базеля III включают новые минимальные требования к ликвидности, направленные на повышение финансовой устойчивости банков в условиях дефицита ликвидности. Требования к ликвидности можно условно разделить на две группы: требования количественного характера, включающие в себя показатель краткосрочной ликвидности и показатель чистого стабильного фондирования, и требования качественного характера (раскрытие информации). Показатель краткосрочной ликвидности призван обеспечить надежный уровень ликвидности посредством создания запаса необремененных высоколиквидных активов, позволяющего продолжать деятельность в условиях существенного оттока денежных средств в течение одного месяца. Показатель чистого стабильного фондирования вводится для обеспечения долгосрочного фондирования активов банка на срок более одного года. Требования к раскрытию информации включают раскрытие данных о несовпадении контрактных сроков притока и оттока ликвидности, концентрации финансирования и имеющихся в наличии необремененных активах.

Кроме того, Базель III вводит такое понятие, как показатель «финансовый рычаг» («леверидж»), призванный не допустить чрезмерно высокого уровня долговой нагрузки, как по балансовым, так и по забалансовым позициям. Таким образом, помимо минимального базового капитала банки обязаны располагать минимально установленным размером капитала первого уровня с учетом суммарной величины рисков, как по балансовым, так и по забалансовым позициям.

Внедрение Базеля III значительно повлияет на изменение параметров мирового банковского сектора. Следует ожидать удорожания банковских услуг, особенно существенно понизится прибыльность банков. Ожидается, что при прочих равных условиях, Базель III приведет к сокращению рентабельности капитала (англ. return on equity) для среднего банка примерно на 4 % в Европе и около 3 % в США.

Существует официально принятый Базельским Комитетом график внедрения стандартов Базеля III – с 1 января 2013 по 2019 год (он находится в публичном доступе). Все государства-участники Базельского соглашения стараются этот график соблюдать. Так, многие страны уже с 1 января 2013 года рассчитывают капитал по новым стандартам, и применяют новые требования к достаточности базового и основного капитала. Это Китай, Индия, Канада, Гонконг, Япония, Австралия, Мексика, Сингапур, Швейцария, Южная Африка. Некоторые участники, такие как США, ЕС и Бразилия, от этого графика немного отстают.

Проблемы, проявившиеся в деятельности банковского сектора Российской Федерации в ходе кризиса, свидетельствовали о недостатках

системы банковского регулирования и банковского надзора, а также о том, что процесс развития банковского дела идет более быстрыми темпами, чем развитие регулятивных и надзорных норм в России. Для повышения эффективности системы банковского надзора 05.04.2011 Правительством Российской Федерации и Банком России была принята очередная (третья с 2001 года) Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года. В целях реализации данной Стратегии Банком России ведется работа по ряду основных направлений.

Определенная часть пути Банком России по изменению подходов в сфере регулирования и надзора уже пройдена. За последний год Банк России заметно активизировал свою деятельность по реализации надзорных полномочий. При участии Банка России в 2012 – 2013 годах приняты несколько важнейших федеральных законов, касающихся правового обеспечения банковской деятельности. Проведена значительная работа по реализации международных подходов, направленных на повышение финансовой устойчивости кредитных организаций и финансового рынка в целом, в первую очередь документов Базельского комитета.

С 01.10.2013 в центральном аппарате Банка России образован Департамент надзора за системно значимыми кредитными организациями. В новом Департаменте сконцентрированы надзорные функции территориальных учреждений Банка России в отношении системно значимых кредитных организаций.

Вопрос специального внимания к крупнейшим финансовым институтам, ведущим деятельность как в банковском секторе, так и в других сегментах финансового рынка, на международном уровне регулярно рассматривается в рамках Совета по финансовой стабильности и группы G-20. Базельский комитет по банковскому надзору поддерживает данное направление развития регулирования, разрабатывая подходы и обобщая практику мер в отношении крупнейших банков.

С 01.09.2013 года сфера ответственности Банка России дополнилась функцией надзора за некредитными организациями, работающими на финансовых рынках. Многие из них уже сейчас входят в состав банковских групп и банковских холдингов с участием кредитных организаций. По мере решения Банком России организационных и методологических вопросов надзора за некредитными организациями, роста доверия к ним, актуальным станет вопрос обеспечения организационного внимания не только к системно значимым кредитным организациям, но и к институтам иных секторов финансового рынка.

Поэтому практическая деятельность Департамента по всему кругу системно значимых кредитных организаций к началу 2015 года необходима для того, чтобы по истечении переходного периода интеграции ФСФР в Банк России развить организационно систему надзора за системно значимыми финансовыми институтами. Такой подход в полной мере отвечает целям

повышения доверия ко всем сегментам финансового рынка, которые закладывались при наделении Банка России функциями мегарегулятора.

По мере разработки и принятия нормативных актов Банка России Департамент станет осуществлять функции в сфере консолидированного надзора за банковскими группами и банковскими холдингами, применять методики определения количественной величины рисков на основе продвинутых подходов, оценивать системы управления рисками и внутреннего контроля, а также внутренние процедуры оценки достаточности собственных средств (капитала).

Одновременно с созданием Департамента Банк России начинает реализацию системы мер, имеющих целью в среднесрочной (3 года) перспективе формирование системы надзора за системно значимыми финансовыми институтами. Решения в отношении функций надзора за системно значимыми финансовыми институтами предполагается принимать после завершения в 2015 году переходного периода интеграции ФСФР в систему Банка России

Деятельность Департамента, как и всех подразделений Банка России, обеспечивающих выполнение его надзорных функций, координируется Комитетом банковского надзора, который отвечает за подготовку решений по реализации политики в сфере банковского регулирования и надзора. Практическую реализацию этих решений осуществляют структурные подразделения надзорного блока центрального аппарата и территориальных учреждений Банка России, основными задачами которых являются методическое и организационное обеспечение законодательно установленных функций Банка России в сфере банковского регулирования и надзора: от лицензирования кредитных организаций, осуществления текущего надзора за их деятельностью, инспектирования, до финансового оздоровления и осуществления в случае необходимости мероприятий по ликвидации финансово неустойчивых кредитных организаций.

Банк России располагает достаточно широким набором инструментов, обеспечивающих осуществление адекватного анализа и оценки деятельности кредитных организаций. Его требования к деятельности кредитных организаций в основном охватывают признанные международным сообществом сферы регулирования. Однако, отдельные аспекты деятельности кредитных организаций еще недостаточно полно отражены в регулятивных нормах Банка России (отсутствуют детализированные подходы к оценке условных обязательств некредитного характера, требования к уровню концентрации рисков, принятых в связи с кредитованием бизнеса собственников и иных аффилированных с кредитной организацией лиц, и др.). Процесс надзора подлежит дальнейшему реформированию и совершенствованию.

Правительством Российской Федерации и Банком России предпринимаются меры по совершенствованию регулирования и надзора,

включая документарный (дистанционный) и контактный (инспектирование), что делает его более эффективным. При этом особенно важным является то, что эти меры определены Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года, поскольку тем самым обеспечивается нахождение банковского сектора в центре внимания регулирующего органа постоянно, а не только в кризисные периоды.

Пацукевич О.В.

ст. преподаватель

кафедра философии и политологии

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

Республика Беларусь, г. Горки

МАССОВОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Образование, среди прочего, определяет инновационный потенциал человека, и чем он выше, тем лучше его готовность к восприятию и освоению чего-то нового, неизведанного. В связи с этим современная экономика, позиционируемая как постиндустриальная, напрямую зависит от качества человеческого капитала, формирование которого предполагает качественную образовательную систему. Конкурентоспособность любого государства в мировом масштабе определяется такими параметрами как «количество» и «качество» образования трудоспособного населения. Если с измерением «количества» образования более-менее понятно, то с оценкой «качества» все непросто.

Так, согласно международным методикам «количество» образования связывается с относительным количеством людей старше 25 лет, имеющих диплом о некоем признанном международным сообществом уровне образования. В этом отношении отечественное образование догоняющими темпами наверстывает отставание от Юго-Восточной Азии, Северной Америки и Западной Европы. Поэтому всеобщее высшее образование предопределило одну из основных черт современной образовательной системы – массовость [1].

Первыми к ней перешли США в конце 1920-х годов, за ними последовали европейские страны в 1960-е годы, а в 1970-е–1980-е годы было взято на вооружение развивающимися странами Азии.

В 1960-х гг. в Европе утвердилось мнение, что увеличение набора в вузы создает предпосылки к стимулированию экономического роста. Так, число студентов с 1960-го по 1980 год в среднем увеличилось в три с половиной раза, в Финляндии, Швеции и Италии – в шесть раз, в Испании и Норвегии – почти в десять раз. В результате начался переход к массовому высшему образованию. Только к началу XXI в. стремительный рост числа студентов в большинстве развитых стран замедлился.

В России же, число лиц, получающих высшее образование с начала 90-х выросло почти в два с половиной раза: со 190 до 448 студентов в расчете на каждые 10 тыс. человек населения и сейчас составляет 6,5 млн. человек. Поэтому тенденция перехода к массовому высшему образованию сохранится еще как минимум в ближайшее десятилетие в силу укорененной в общественном сознании необходимости получения высшего образования для достижения успеха в как профессиональной деятельности, так и в жизни вообще. Специфика российской ситуации проявляется в том, что если в Европе и США переход к массовому высшему образованию происходил на фоне экономического подъема и роста «бэби-бума» – вступления во взрослую жизнь детей послевоенного поколения, то в России этот процесс совпал с началом затяжного демографического спада и весьма неоднозначной экономической ситуации. В некоторых регионах, число студентов с 1995 года возросло в три-четыре раза, при том, что за эти годы население сократилось на 20%.

Причин массового обучения в вузах несколько, и они схожи для всех стран.

Во-первых, резко выросло число рабочих мест, требующих от претендентов более сложной и длительной подготовки, чем дает начальное и среднее профессиональное образование.

Во-вторых, в условиях, когда ситуация на рынке труда быстро меняется, высшее образование позволяет легче переходить с одной кадровой позиции на другую, так как человек с высшим образованием легче адаптируется.

В-третьих, в последней четверти XX века изменились социальные функции высшего образования. Оно стало минимумом, необходимым для профессиональной и социальной карьеры, допуска в значимые общественные коммуникации.

Современное высшее образование функционирует в условиях, когда на формирование системы ценностей молодых граждан весомое влияние оказывает массовая культура. Она воспитывает систему потребительских установок, пропагандирующих получение легко достижимого удовольствия во всех сферах жизни, включая образование. Возможности противостоять этому существенно ограничены, в том числе и из-за тех изменений, которые вносятся в содержание образования под предлогом обеспечения его соответствия целям и задачам постиндустриального социума. Воспитанные на клипах и рекламных роликах молодые люди и в вузах предпочли бы участвовать в образовательном процессе, построенном на основе развлекательных телепередач, лишний раз, получая подтверждение в необязательности кропотливой и вдумчивой работы над учебным материалом.

Довольно часто при выборе направления образования абитуриенты руководствуются внешними мотивами, причем теми из них, которые не приводят к высокому качеству обучения и, к сожалению, так и сохраняются

до конца их пребывания в вузе. Это отрицательно сказывается на самом учебном процессе, поскольку он лишается главного – четко поставленной и ясной цели, в соответствии с которой подбираются средства ее достижения. Такое положение является довольно распространенным в системе социально-гуманитарного образования, которое во многом работает на «корочки». В данной ситуации значительное количество выпускников соответствующих факультетов и вузов не планируют связывать свою карьеру с этой важной, но недостаточно оплачиваемой сферой деятельности. Массовое высшее образование влечет за собой занижение требований, которые становятся расплывчатыми, необязательными, формальными, а оценка знаний студентов носит весьма приблизительный характер, что приводит к ее девальвации. Повышению объективности в оценивании уровня подготовки студентов будет способствовать создание условий для формирования в академических группах такой образовательно-культурной среды, которая бы стимулировала бы потребность в знаниях, создавала культ учебы, ответственное к ней отношение, формировала понимание того, что учеба – это труд, и нелегкий.

развития, не обладая абсолютно никакими природными ресурсами [1].

Таким образом, к анализу феномена массовизации высшего образования применим двойственный подход. С одной стороны, эта общемировая образовательная тенденция приводит к весьма печальным последствиям — высшая школа в значительной степени утрачивает свою функцию воспроизводства интеллектуальной элиты, способной поддерживать и транслировать высокий уровень духовной культуры. Сегодня массовое высшее образование ассоциируется с более низким качеством, по сути, оно девальвируется. С другой стороны, университетское образование теперь является лишь ступенькой для выработки у обучающегося междисциплинарного критического мышления, приспособляющегося к требованиям научно-технического прогресса, а задачей – «научить учиться» в течение всей жизни.

Использованные источники:

1. Белоцерковский, А. В. О «качестве» и «количестве» образование// Высшее образование в России. 2011. №4. С 3-10.

*Пенина С.Н., к.п.н.
доцент кафедры «Менеджмент»
Тамбовский филиал МГУКИ
Россия, г. Тамбов*

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В подготовке специалистов и бакалавров в системе высшего профессионального образования значительное место занимает изучение социально-психологических аспектов управленческой деятельности.

Традиционно к ним относят проблемы лидерства, групп и конфликтность в организациях. Однако социально-психологические аспекты можно выделить практически во всех значимых разделах менеджмента: это и принятие управленческих решений, и коммуникации, и организационная культура, и мотивация, и внедрение изменений. Таким образом, как было доказано классиками управленческой науки еще в процессе Хоторнских экспериментов, успешная практика менеджмента не может осуществляться без учета индивидуальных особенностей и отношений сотрудников организации. Поэтому в Тамбовском филиале МГУКИ всегда уделяется много внимания социально-психологическим аспектам менеджмента, как в процессе преподавания учебных дисциплин, так и в процессе научной работы со студентами.

Углубленное изучение социально-психологических аспектов менеджмента с опорой на современную литературу способно обогатить лекционные курсы по управленческим дисциплинам такими аспектами, как система ценностей в менеджменте, энергия веры в механизмах менеджмента, творчество в деятельности менеджера, нравственные критерии использования компьютерной техники в управлении [8]; влияние паники на принятие управленческих решений [14]; нестандартное мышление и юмор в процессе презентации проекта менеджером [5]; управление этикой и социальной ответственностью компании (этичное руководство; проблемы этики в период турбулентности); изменения в культуре и людях; управление многообразной рабочей силой (проблемы представителей национальных меньшинств; преимущества женщин); установление новых отношений в организациях (эмоциональная близость; проблема домогательств); мультикультурные команды; коммуникации в турбулентных условиях; стресс и управление стрессом [3]; повышение показателей этичности организации, развитие и характеристики неформальных организаций, удовлетворенность и производительность [11]; использование концепции «я состояний» Э. Берна для объяснения поведения людей в организации, роль конформизма в управлении коллективом [1]; эстетика и парадоксы лидерства, использование власти и нарциссизм, синдром мошенника у лидера, эмоциональная расплата в процессе расставания с властью, приемы управления двойственной природой лидерства [4 и др.].

Для закрепления представлений о социально-психологических особенностях управленческой деятельности и умения учитывать их в реальной жизни обучение студентов на практических занятиях рекомендуется осуществлять с применением интерактивных заданий. Так высокий обучающий эффект достигается при использовании упражнений из практикума О.С. Виханского [2]. Их особенность заключается в том, что они позволяют отрабатывать навыки управленческого анализа на примере учебной группы. В Тамбовском филиале МГУКИ, благодаря тому, что некоторые из заданий используются около 5 лет, а результаты их

выполнения постоянно регистрируются преподавателем, накоплен богатый материал для обобщения. Так с помощью задания «Проранжируйте по степени значимости для себя и для учебной группы следующие критерии: независимость в работе, гибкий график и др.» отслеживалось, как изменялись предпочтения обучающейся молодежи в докризисный, кризисный и посткризисный период [2]. В результате были выявлены типичные мотивационные предпочтения студентов по форме обучения, курсам, специальностям (направлениям), полу, успеваемости. Аналогично выявлялись особенности организационной культуры учебных групп, их цели и мотиваторы.

Другим источником эффективных упражнений социально-психологической направленности является практикум А.К. Семенова и В.И. Набокова [12]. В нем приводятся задания, позволяющие не только констатировать уровень развития учебной группы, но и проявлять творчество в характеристике индивидуальных особенностей своих однокурсников. Это, например, оценка имиджа будущего менеджера в сравнении с одушевленными и неодушевленными объектами, поиск нестандартных путей преодоления стрессоров и др. А задания с «провоцирующей формулировкой» («Не страшно ли, что меня не волнует возможность стресса?», «Правда ли, что на службе я должен забыть о своих чувствах?» и под.) пробуждают в обучающихся соревновательный дух и желание дискутировать.

Высокой продуктивностью отличается работа с использованием конкретных ситуаций коллектива авторов из Санкт-Петербурга [15] и Б.Г. Литвака [9]. В их заданиях описываются управленческие проблемы знаменитых исторических личностей (правителей, полководцев) и менеджеров. Богатый банк подобных заданий позволяет преподавателю объединять их в логические пары, характеризовать один и тот же объект с разных сторон, выстраивать причинно-следственной связи, и, соответственно, глубже изучать со студентами социально-психологические проблемы менеджмента.

Нельзя не отметить также обучающий потенциал конкретных ситуаций Л.И. Лукичевой [10], М. Мескона [11], Р. Дафта [3], А.А. Томпсона и Т. Стрикленда [16], А.Т. Зуба [6] и др.

Глубокое проникновение в социально-психологические проблемы менеджмента неизбежно приводит преподавателя к собственному творчеству. Например, одним из типичных моментов рассмотрения сопротивления изменениям является характеристика дисфункционального поведения сотрудников. Она может быть логично дополнена характеристикой функционального, то есть «полезного», имеющего позитивный эффект для организации поведения. Другим примером самостоятельной работы преподавателя является создание критериальной база для сравнения национальных моделей менеджмента в социально-

психологическом плане. Интерактивный эффект имеет работа над «мифами», например, о руководстве организацией.

Особенно интересен опыт использования тренингов в рамках изучения социально-психологических аспектов менеджмента. Так упражнение «Летающие кошки» ярко иллюстрирует проявление интуиции в принятии управленческих решений. Упражнение «Паззлы» дает возможность понять, как стратегия соперничества вытесняет из поведения игроков бизнеса другие не менее продуктивные стратегии. Упражнение «Давление» позволяет не только почувствовать конфликт изнутри, но и увидеть самые типичные стратегии поведения в конфликте воочию [8].

В Тамбовском филиале МГУКИ в рамках курсовых и дипломных исследований постоянно рассматриваются социально-психологические особенности мотивации, организационной культуры, руководства, управленческих решений в российских организациях. Достаточно часто в качестве темы исследования выбирается один из нетрадиционных аспектов управленческой деятельности, например, коммуникативность работников организации (следует отличать от коммуникабельности как менее совершенного качества личности) или возможности сотрудников к самопозиционированию. Многие исследования имеют продолжающийся характер.

В качестве объектов исследований пропорционально представлены государственные и коммерческие организации; учреждения сферы бизнеса и образования и культуры. Особую роль в развитии филиала, мотивации и воспитании чувства ответственности у студентов играет проведение исследований на его базе.

В качестве диагностического инструментария применяются классические и новые методики ведущих российских и зарубежных психологов, социологов и специалистов в области менеджмента (Е. Панариной, Т. Лири, М. Портера Т. Ковалевой, Е. Жарикова, Е. Крушельницкого и др.). Наиболее интересным моментом на этапе работы с диагностическим инструментарием является подбор методик для исследования малоизученных вопросов менеджмента. Так, например, для того, чтобы изучить способности современного работника к самопозиционированию (конкретизирующегося, по мнению Дж. Траута, через смелость, эмпатию и самоорганизацию), применялись следующие методики: «Диагностика уровня лидерского потенциала» (Е. Жарикова - Е. Крушельницкого), «Диагностика межличностных отношений» (Т. Лири), тест «Организованный ли Вы человек».

За время проведения исследований был накоплен большой объем характеристик российского менеджмента. Они с разной степенью конкретности позволяют дополнить классический перечень проблем и достоинств отечественного управления. Знание этих особенностей позволяет разнообразить процесс преподавания управленческих дисциплин.

Таблица 1 – Особенности российского менеджмента и их конкретизация в студенческих научных работах

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА [13]	ДОПОЛНЕНИЕ И КОНКРЕТИЗАЦИЯ
Ярко выраженный авторитарный стиль руководства и стремление директорского корпуса к технократическому решению хозяйственных задач	Акцент на ответственность и организованность в ущерб формированию сплоченности, открытости, контактности коллектива
	Невысокий лидерский потенциал руководства (особенно среднего звена)
	Неопределенность в стиле управления (колебания между коллегиальным и директивным стилем), в связи с чем, действия руководства оцениваются членами коллектива как несистематичные, непредсказуемые, а перепады настроения часто используются менеджерами низшего звена в своих интересах
Отсутствие у менеджеров всех рангов глубоких знаний о рынке, экономике и о самом менеджменте как о науке управления	Недооценка роли позитивной конфликта в формировании организационного поведения
	Неумение пресекать увлечение процессами конфликтного взаимодействия, особенно в женских коллективах
	Недостаточно высокие способности к интеграция коллектива
Перекладывание ответственности на правительство, привычка надеяться на помощь государства	Неумение трансформировать иждивенческую позицию рядовых работников, ожидающих от руководства социальных благ, заботы и поддержки
	Трудности в формировании нового имиджа в условиях рынка на фоне прежней репутации предприятия, образованного в доперестроечный период
Зависимость условий и оплаты труда наемных работников от взаимоотношений с руководителями, а не от их квалификации и результатов работы - "феодализм отношений"	Игнорирование потребностей коллектива в улучшении условий труда
	Игнорирование противоречий в интересах сотрудников и выполняемых ими функций
	Поручение членам коллектива множества дополнительных функций
	Постоянная нагрузка на высококвалифицированный персонал
	Снижение расходов времени и средств на адаптацию работников
	Непрозрачность в оплате труда и оказании

	льгот
	Несогласованность мотивационных мероприятий с целью организации и друг с другом
	Недооценка и/или незнание современных материальных стимулов
Отсутствие сформировавшихся правил делового этикета, культуры поведения	Стихийность в формировании оргкультуры в целом и отдельных позитивных качеств сотрудников, например, коммуникативности (следует отличать от коммуникабельности, как менее совершенного качества личности)
	Различие во взглядах на корпоративную культуру у руководства и сотрудников; отсутствие традиций и инициативы по их формированию
Слабое привлечение менеджерами сотрудников к управлению организациями и подразделениями	Требование безусловного принятия их целей сотрудниками
	Неумение преодолевать узкую направленность интересов персонала, особенно старше 40 лет
	Наличие внутриличностных противоречий у менеджеров, например, высоко развитая эмпатия в сочетании с зависимостью и подчиняемостью
	Недостаточно развитые умения самоорганизации
Отсутствие гибкости у высшего менеджмента	Проблемы согласования действий руководства отдела с политикой высшего руководства и выстраивания собственной политики
	Чрезмерное внимание к решению тактических задач, которые «заслоняют» важные стратегические ориентиры
	Неумение бороться с фрустрированностью сотрудников

Из таблицы 1 видно, что в настоящее время существует настоятельная потребность в углубленном изучении социально-психологических аспектов управления и отработке связанных с ними умений и навыков на практике, на базе вуза и в ходе повышения квалификации менеджеров.

Вместе, с тем, в ходе курсовых и дипломных исследований нередко подтверждения того, что российский менеджмент обладает рядом позитивных характеристик, обобщенных А.К. Семеновым и В.И. Набоковым. Это и творческий подход российских менеджеров к решению возникающих проблем, и ориентация на гармонизацию в отношениях, и

общинный, коллективный образ жизни и деятельности, и стойкость, выносливость, работоспособность, энергичность россиян и др. [13].

В заключении хочется предупредить некоторые типичные ошибки преподавателей и студентов в ходе изучения социально-психологических аспектов управления. Так опыт ведения лекционных, практических занятий с элементами тренингов, а также написание курсовых и дипломных исследований показал, что

- 1) обучающиеся склонны увлекаться процессуальной стороной использования диагностических методик или интерактивных заданий;
- 2) игнорируют использование количественных методов для обработки данных, полученных в результате диагностики социально-психологических аспектов управления;
- 3) недооценивают важность самого анализа управленческих ситуаций и соблюдения его алгоритма;
- 4) делают слишком общие выводы, которые не позволяют разрешить проблемы конкретной организации и др.

Отсюда следует, что преподавателю необходимо:

- 1) постоянно напоминать обучающимся о наличии логической связи между их умением грамотно работать с учебными ситуациями (как моделями реальной действительности), продуктивным написанием курсовых и дипломных исследований и успешностью профессиональной деятельности;
- 2) следить за тем, чтоб анализ конкретных ситуаций или диагностика осуществлялись по четкому алгоритму и обязательно заканчивались научным резюме, позволяющим отнести полученные результаты к одной из областей управленческого знания и подчеркнуть их значимость для дальнейшей деятельности менеджера;
- 3) активно привлекать математический инструментарий для обработки результатов диагностики социально-психологических проблем (на сегодняшний день существуют методики, позволяющие получить количественные данные о выраженности стиля руководства, мотивационных предпочтениях и т.д.

Кроме того, необходимо избегать постоянной критики отечественной модели менеджмента и формировать умение оптимизировать ее за счет имеющихся ресурсов и личного примера.

Использованные источники:

1. Веснин, В.Р. Менеджмент: учеб. / В. Р. Веснин. - М.: Проспект, 2009. - 512 с.
2. Виханский О.С. Практикум по курсу «Менеджмент» / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - М.: Гардарика, 2004. – 288 с.
3. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт. – СПб.: Питер, 2010. – 800 с.
4. Дафт Р. Уроки лидерства / Р. Дафт, П. Лейн. М.: Эксмо, – 2006. – 480 с.

5. Желязны Дж. Бизнес-презентация. Руководство по подготовке и проведению / Дж. Желязны. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2004. – 144 с.
6. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: учеб. / А.Т. Зуб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 432 с.
7. Еремеева Н. 100 игр и упражнений для бизнес-тренингов / Н. Еремеева. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 128 с.
8. Коротков Э.М. / Концепция российского менеджмента / Э.М. Коротков. – М.: Дека, 2004. – 896 с.
9. Литвак Б.Г. Управленческие решения: практикум: учеб. пособие / Б.Г. Литвак. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. – 448 с.
10. Лукичева Л.И. Управленческие решения: учеб. / Л.И. Лукичева, Д.Н. Егорычев. – М.: Омега-Л, 2008. – 383 с.
11. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М.Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Вильямс, 2009. – 672 с.
12. Семенов, А.К. Основы менеджмента: практикум / А.К. Семенов, В.И. Набоков. – М.: Дашков и К, 2007. – 426 с.
13. Семенов А.К. Основы менеджмента: учеб. / А.К. Семенов, В.И. Набоков. – М.: Дашков и К, 2008. – 556 с.
14. Смирнов Э.А. Управленческие решения / Э.А. Смирнов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 271 с.
15. Панфилова А.П. Основы менеджмента Полное руководство по кейс-технологиям / А.П. Панфилова и др. – СПб.: Питер, 2004. – 240 с.
16. Томпсон-мл. А.А., Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл., Т. Стрикленд. – М.: Вильямс.- 2010. – 928 с.
17. Шильдяева Т.В. Особенности профессиональной направленности студентов Тамбовского филиала МГУКИ / Т.В. Шильдяева, С.Н. Пенина // Формирование специалиста в условиях региона: новые подходы: материалы X Всерос. межвуз. науч. конф. / под ред. проф. В.М. Тютюнника, С.А. Мамонтова. – Тамбов; М.; Спб.; Баку; Вена: Изд-во «Нобелистика», 2010.

*Петров А.В.
студент ФИТУ ГМУ, 3 курс
Фархутдинова Л.Н.
ассистент кафедры ГМУ
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ СПОРТА В СТАНОВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО СЛУЖАЩЕГО

Никто не задумывается, насколько важен спорт и физическая подготовка для человека. Я спортсмен, и задаю себе этот вопрос каждый раз, когда иду в спортзал в секцию пауэрлифтинга. Но это вовсе не вопрос, а

утверждение, за которым я хожу 3 раза в неделю в спортзал и выполняю установку тренера на 100%. Для меня спорт и развитие его в обществе, где царит деградация здоровой нации РФ – важен, несомненно. Сегодня, среди экономически активного населения, систематически занимаются физической культурой и спортом менее 10 процентов, а это является низким показателем для того, чтобы называться здоровой Россией.

Государство делает все возможное для создания благоприятных условий в обществе для развития физической культуры и спорта в стране. Сюда входит не только финансирование, но и пропаганда спорта и здорового образа жизни. Ежегодно из средств федерального бюджета выделяется миллиарды долларов для строительства спортивных комплексов, школ и других объектов. К сожалению, мы видим жизнь на картинке, у экрана телевизоров, где все очень красиво и прозрачно визуально.

Физическая культура, являясь одной из граней общей культуры, во многом определяет поведение человека на производстве, в учебе, в быту, в общении. Развитие ФКС – одно из важнейших слагаемых сильной социальной политики, которая может обеспечить реальное воплощение в жизнь гуманистических идеалов, ценностей и норм, открыть широкий простор для выявления способностей людей, удовлетворения их интересов и потребностей [1].

Выйдя на улицы городов, районов, деревень, поселков мы видим ту не активную молодежь, где до развития себя нет дела. Почему так? Как предотвратить деградацию здоровой нации?

Заглянем в прошлое, во времена СССР где по словам моих родителей и близких все было доступно, любая секция, кружок и все было бесплатно. Сейчас идя, в любой фитнес центр или спортивную школу мы отдадим немало денег. Для развития самого себя естественно ничего не жалко, но почему в стране, где государство заинтересованно чтобы, общество было здоровое, нам приходится за это платить?

На примере прохождения моей производственной практики в районной администрации, комитета по физической культуре и спорту я убедился в следующем:

- 1) Руководство четко следует вышеуказанным предписаниям и действует строго в рамках закона.
- 2) Бюджетные деньги, которые выделяются на спортивные мероприятия и на развитие физкультуры в районе действительно тратятся в полной мере и за них строго отчитываются.
- 3) То, что платить приходится за развитие себя это всего лишь формальность, так как бюджет который формируется из наших налогов покрывает только часть затрат - это строительство спортивно оздоровительных сооружений, закупка необходимого оборудования и тд., но никак не оплата зарплат специалистов.

Законодательство о физической культуре и спорте основывается на обеспечении права каждого на свободный доступ к физической культуре и спорту как к необходимым условиям развития физических, интеллектуальных и нравственных способностей личности, права на занятия физической культурой и спортом для всех категорий граждан и групп населения [2].

В сфере государственного и муниципального управления такое направление как спорт и физкультура это, несомненно, важная отрасль деятельности. Государственный и муниципальный служащий должен поддерживать здоровый образ жизни и служить примером для народа, потому что здоровое правительство - здоровые мы.

Использованные источники:

1. МИНСПОРТТУРИЗМ РОССИИ ИЗУЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОПАГАНДЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ ИСПОРТА СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ Москва 2011 г [Электронный ресурс]. http://www.minsport.gov.ru/upload/merge_1343376355.pdf
2. Федеральный закон Российской Федерации от 4 декабря 2007 г. N 329-ФЗ "О физической культуре и спорте в Российской Федерации" [Электронный ресурс]. <http://www.rg.ru/2007/12/08/sport-doc.html>

Петров В.С.

*Юнусбаева В.Ф., кандидат социологических наук
доцент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г.Уфа*

МОТИВАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ

На сегодняшний день профессиональные требования к персоналу, например как систематическое обновление знаний или высокая творческая активность, знание и использование современных технологий, все это необходимо для обеспечения качественного роста эффективности деятельности государственных служащих.

Для решения проблемы необходимо знать основные принципы мотивации государственных служащих. Например, если брать в сравнение, в некоторых организациях оплата труда пропорциональна к часам, таким образом, мотивацией сотрудников организации является количество отработанных часов. Производство зависит от объема, качества и эффективности. Отсюда следует, что в каждой организации есть нечто, которое она старается подчеркнуть.

Трудность выбора состоит в использовании и ограничении способов мотивации, например, такого как экономического характера, в данной отрасли следует искать иные способы мотивации. Мотивированием

государственных служащих может быть применение к ним каких либо льгот для низких должностей, где заработная плата не высока.

На сегодняшний день существует несколько видов мотиваций. Внешняя мотивация – мотивация, не связанная с содержанием определенной деятельности, но обусловленная внешними по отношению к субъекту обстоятельствами. Внутренняя мотивация – мотивация, связанная не с внешними обстоятельствами, а с самим содержанием деятельности. Положительная и отрицательная мотивация. Мотивация, основанная на положительных стимулах, называется положительной. Мотивация, основанная на отрицательных стимулах, называется отрицательной.

Американский психолог А.Маслоу внес большой вклад в осознание того, что мотивирует людей к работе. Смысл состоит в мотивации какого-либо человека, путем удовлетворения его наиболее важных потребностей такими действиями, которыми смогут способствовать достижению целей органа в котором он работает.

Результативность работы государственных служащих устанавливаются социально-экономическими показателями, которое оценивает само население. Добиться значительной эффективности возможно высокой профессиональной подготовкой кадров с использованием эффективных экономических, организационных, социальных, коммуникационных и психологических способов мотивации в управлении государственной службы.

В России проблема эффективности и мотивации деятельности государственного служащего изучена мало. Мотивация государственных служащих, которые занимают высокое положение в государственной структуре, зависит больше в деятельности общественной и экономической жизни страны.

Настоящая ситуация определена двойным статусом государственного служащего. С одной стороны государственный служащий выступает в качестве наемного работника, выполняющего на платной основе определенную трудовую функцию, с другой - занимая государственную должность, он осуществляет функции государства и потому действует как агент публичной власти, в силу которой его решения носят для всех властный и обязательный характер.

Проблемы увеличения эффективности государственных и муниципальных служащих зависят также от профессионализма работников госаппарата, который опирается на качество обучения. В наше время существует так же проблема правильного распределение механизма бюджетных средств, выделенных для переподготовки и повышения квалификации.

Итак, проблема мотивации и эффективности деятельности государственных служащих зависит от многих факторов, как внешних, так и

внутренних. Данная проблема стоит достаточно остро, и решение её требует длительной и кропотливой работы.

Петрова А.П.

магистрант

СВФУ ФЭИ

Россия, г. Якутск

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЮВЕНАЛЬНОЙ ЮСТИЦИИ В РОССИИ

Ключевые слова: Ювенальная юстиция, несовершеннолетние, суды.

Что такое ювенальная юстиция, о которой так много говорят в последнее время, что нас ожидает, в случае появления этого института в Республике Саха (Якутия). Ювенальная юстиция как часть регулирования правовых отношений является новым в системе правосудия Российской Федерации и еще не внедрена в Республику Саха (Якутия).

Ювенальная юстиция – термин международный и переводится как «правосудие для несовершеннолетних» или правильнее «юстиции для несовершеннолетних». 2 июля 1899 года в Чикаго (Штат Иллинойс, США) был создан первый в истории суд по делам несовершеннолетних. Причиной ее создания явился небывалый рост детской преступности в мире. Затем идея ювенальной юстиции получила развитие в Великобритании, где в 1908 году была принята серия законов о детях и молодежи. Во Франции первый ювенальный суд был учрежден в 1914 году на основе опыта США, а первый ювенальный суд в России действовал с января 1910 до 1918 года, но после революции ювенальные идеи были надолго забыты. Главным и основным принципом существования ювенальной юстиции является возрастная специфика – возраст несовершеннолетнего.

Во многих странах мира ювенальная юстиция существует автономно, занимается только несовершеннолетними, действует, используя свои принципы и нормы, в том числе гуманистические.

Несмотря на отчетливо выраженное сопротивление ювенальной юстиции, есть в нашей стране и сторонники введения этого института. Их риторика и аргументация различна, но есть в ней и сходные моменты.

Например, в Ростовской области было сделано многое: созданы согласительные комиссии, позволяющие в случае правонарушений, осуществленных несовершеннолетними, не доводить дело до суда, происходило обучение юристов, которые сопровождают несовершеннолетних в юридических процессах и т.п. В Москве в некоторых школах созданы согласительные комиссии для решения конфликтов несовершеннолетних, а также для возможного внесудебного разрешения проблем, связанных с правонарушениями.

Но существуют и другие модели, и составляющие современной ювенальной юстиции. Во многих государствах кроме судов они включают

юридические структуры, работающие с несовершеннолетними в различных, необязательно именно судебных, ситуациях. А в некоторых странах в систему ювенальной юстиции входят и организации, занимающиеся социальными проблемами детства и социальной защитой несовершеннолетних. Такое положение дел называется «скандинавской моделью».

В понятие ювенальной юстиции необходимо вкладывать как правовую, так и социальную основы. Юридическую основу ювенальной юстиции составляют правовые акты, регламентирующие деятельность ювенальных судов, и нормативные акты, направленные на защиту прав несовершеннолетних. В социальной основе ювенальной юстиции лежат идеи, направленные на воспитание, социальную защиту несовершеннолетнего, на минимизацию подавляющего влияния на детей и подростков процедуры судебного рассмотрения дел и снижение строгости уголовных наказаний.

Специалисты эксперты признают, что лишение свободы для многих несовершеннолетних – избыточная мера наказания. Нам необходимо изменить свое отношение к детям, следуя примеру большинства развитых стран, в которых отношение к ребенку, переступившему закон, иное – его не спешат карать, а предпочитают воспитывать, считая, что рецидивист, выросший из малолетнего заключенного, в конечном счете, обойдется обществу дороже. Уже более 100 лет известна форма судопроизводства, с помощью которой цивилизованное государство «протягивает руку» ребенку, сделавшему неверный шаг.

Что касается нашей Республики то криминальная ситуация в среде молодежи и несовершеннолетних остается сложной, о чем свидетельствуют статистические данные и результаты криминологических и социологических исследований, проведенных в Республике Саха (Якутия).

На современном этапе судебной реформы появляется необходимость учитывать современные реалии и потому ювенальная юстиция должна строиться с учетом международного и российского дореволюционного опыта.

История создания и функционирования ювенальных судов в России и за рубежом была подробно изложена в дореволюционный период П.И. Люблинским, Ю.Н. Бочаровым, М.Н. Гернетом, М.М. Гродзинским, Е.Л. Тарасовой, А.М. Рубашевой, Х.М. Чарыховым и др

В целях реформирования правосудия по делам несовершеннолетних в Российской Империи комиссия в составе И.Я. Фойницкого, П.И. Люблинского и мировых судей А.М. Белямина и М.А. Окунева разработала проект положения об учреждении особого суда по делам несовершеннолетних до 17 лет.

В советский период особое внимание уделялось выяснению причин и условий, способствующих росту преступности несовершеннолетних в

СССР. Этими проблемами занимались В.В. Верин и М.А.Карманов, Н.А. Горшенева и Г.М Миньковский. Вопросы реабилитации и воспитания несовершеннолетних правонарушителей в Советском Союзе анализировали Ю.М. Антонян, К.М. Бейсебаев, Н.И. Крюкова и Л.А. Рябис, А.М. Белякова, Д.С. Карев и В.С. Орлов, К.Е. Игошев.

Интерес по тематике исследования представляют работы таких авторов как: К.М. Бейсебаев, А.М. Белякова, С.А. Беличева, Г.Н. Ветрова, Д. Горвиц, Л.М. Голубева, К.Е. Игошев, Д.С. Карев, Н.И. Крюкова, А.М. Ларин, В.В. Леоненко, Ф.С. Махов, Э.Б. Мельникова, Рябис Л.А. Орлов В.С., В.М. Савицкий, Л.Е. Смирнова, Ю.И. Стародубцева, В.В. Устинова и др.

В последнее десятилетие с осознанием актуальности реформирования правосудия по делам несовершеннолетних в России, в научной литературе стал проявляться особый интерес к институту ювенальной юстиции.

Вместе с тем следует отметить, что в научной литературе отсутствует единый подход к определению понятия "ювенальная юстиция", принципов и функций ювенальной юстиции. В юридической науке до сих пор не была предложена целостная концепция имплементации международных стандартов в области правосудия по делам несовершеннолетних в российское законодательство и формирования адекватной практики его применения при использовании зарубежного опыта в разработке теоретико-практической модели ювенальной системы в России.

Создание в России ювенальной юстиции необходимо и реально, так как современные уголовно-процессуальные нормы частично уже несут в себе фрагменты ювенальной юстиции и потому не потребляется коренная перестройка системы общего правосудия.

Использованные источники:

1. Мельникова Э. Б. Ювенальная юстиция. Проблемы уголовного права, уголовного процесса и криминологии. -М.: Дело, 2001.
2. Пудовочкин Ю.Е. Ювенальное уголовное право: теоретико – методологические и историко-правовые аспекты. -М.: Глобус, 2011. –С.183.
3. Яровая, С.В.Ювенальные суды: за и против. // Юрист, 2008,- № 6. –С.15

*Пискунова Е. Ю., научный руководитель
Донская А. В.
студент
Жуков Д. А.
студент
Экономико-математического факультет
группа Прикладная математик
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск*

СУЩНОСТЬ И ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННОГО НЕРАВЕНСТВА

В различных странах развитие процессов информатизации осуществлялось и осуществляется по-разному. Дело не только в том, что исходные пункты движения для разных стран различаются по уровню развития информационной среды или по возможностям инвестирования в нее. Эти факторы обусловлены неравномерностью мирового экономического развития.

Все больше коммерциализируется наука - финансирование научных исследований осуществляется с прицелом на конечные результаты и возможности проектов приносить прибыль, университет становится предпринимательской организацией.

В этой связи информация и технологии создаются для тех, кто может за них заплатить. Ведущая роль критерия платежеспособности и классовой принадлежности, обозначается Г.Шиллером как информационная стратификация общества. Исходя из возможностей платить за информацию, он выделяет следующие два слоя – «информационных богачей» и «информационных бедняков», между которыми наблюдается «информационная пропасть». Это касается не только отдельных групп населения, но и государств.

Международный союз электросвязи, проводя мониторинг развития сети Интернет и мобильной связи, кроме технических параметров (количество абонентов связи, количество пользователей Интернета и др.), обращает внимание и на экономический аспект – корзину цен на услуги ИКТ (информационно-коммуникационные технологии). Так, цены варьируются от 1,5% доходов населения (Макао (Китай), Сингапур и др.) до 17,5% в наименее развитых странах. Россия в этом рейтинге занимает 34ю строчку из 80ти. Таким образом, высокая стоимость услуг ограничивает доступ населения к ним, еще более усугубляя разрыв между странами. Информационная стратификация, не учитывая другие признаки неравенства, явно отражает современные тенденции и возрастающее значение информации. Разрыв между слоями населения и разными странами усугубляется и из-за неравного доступа к информации. Проблемы неравенства как в отдельно взятом обществе, так и в контексте мирового

сообщества остаются по-прежнему актуальными. В структуре индекса ИО в общей сложности учитывается 23 переменных, которые в свою очередь разделены на четыре следующих группы: компьютерная инфраструктура, информационная инфраструктура, Интернет-инфраструктура и социальная инфраструктура. Ниже приведено распределение переменных по этим группам.

Компьютерная инфраструктура включает следующие переменные:

- количество ПК на душу населения;
- число домашних ПК, отнесенное к количеству семей;
- число государственных и коммерческих ПК, отнесенное к общему количеству несельскохозяйственных работников;
- число образовательных ПК, отнесенное к количеству студентов и к количеству факультетов;
- процент подключенных к сетям ПК, находящихся в организациях;
- долю затрат на программное обеспечение по отношению к затратам на компьютерное оборудование.

Информационная инфраструктура включает следующие переменные:

- количество абонентов кабельного телевидения на душу населения;
- количество сотовых телефонов на душу населения;
- стоимость телефонного вызова; количество факсов на душу населения;
- количество радиоприемников на душу населения;
- количество ошибок в телефонных линиях;
- количество телефонных линий на одну семью;
- количество телевизоров на душу населения.

Инфраструктура Интернет включает следующие переменные:

- количество бизнес-пользователей Интернет, отнесенное к общему числу несельскохозяйственных работников;
- количество домашних пользователей Интернет на одну семью;
- количество пользователей Интернет, отнесенное к числу студентов и факультетов;
- долю расходов на электронную коммерцию, отнесенную к общему числу пользователей Интернет.

Социальная инфраструктура включает следующие факторы и переменные:

- оценки уровня развития гражданских свобод;
- количество газет на душу населения;
- свободу печати;
- количество людей, имеющих среднее образование;
- количество людей, имеющих высшее образование.

Как следует из анализа структуры этой системы индикаторов, она представляется наиболее обобщенной многофакторной и, в соответствии со своим названием, оценивает прогресс стран на их пути к информационному обществу.

Готовность к жизни и работе в информационном обществе определяется нами через следующие 4 параметра:

- Возможность доступа к ИКТ, наличие информационного имущества.
- Уровень компьютерной подготовки и осведомленности о возможностях ИКТ.
- Степень информационной активности и уровень вовлеченности в мир ИКТ.
- Характер мотивации.

Количество интернет-пользователей в России растет достаточно быстрыми темпами. В 2009 г. около 35% населения в возрасте старше 18 лет имели опыт работы в сети. Однако, по данным исследования ComNews Research, проведенного весной 2009 г., в современной России наблюдается тенденция все большего отставания регионов от центральных городов — Москвы и Санкт-Петербурга. Так, стоимость безлимитного подключения к Интернету в Астрахани стоит в 6 раз дороже, чем в Москве. Этот разрыв между крупнейшими мегаполисами и остальной страной продолжает увеличиваться. К сожалению, анализ данных, полученных в рамках проекта Европейского социального исследования, подтверждает эту тенденцию.

Размеры аудитории пользователей сети Интернет непосредственно зависят от величины компьютерного парка и от объемов продаж ПК. В связи с этим целесообразно оценить степень компьютеризации России, ее влияние на формирование доступности ИТ и сети среди широких социальных слоев общества.

Однако «информационное неравенство» не сводится только к отсутствию доступа к компьютерам и Интернету: мало обеспечить доступ — необходимо, чтобы люди могли этим доступом воспользоваться. Осведомленность и квалификация в сфере современных информационных технологий — это социальный навык, который стремительно становится «навыком всеобщего распределения», таким же, как умение читать и писать на родном языке. Следует учесть, что за неравенством по уровню компьютерной/информационной грамотности населения скрываются еще как минимум два тесно связанных между собой аспекта информационного неравенства. Во-первых, это проблема отсутствия мотивации, когда люди не хотят пользоваться информационно-компьютерными технологиями, хотя и имеют такую возможность. Во-вторых, информационное неравенство порождается еще и недостаточностью контента: отсутствие мотивации зачастую объясняется именно тем, что люди не могут найти в Интернет-пространстве то, что им нужно, или получить нужные услуги.

Информационное неравенство проявляется через качество и количество квалификационного капитала индивида, которое определяет его место в стратификационной иерархии общества. Такой методологический подход позволяет рассматривать информационное неравенство в единстве институционального, функционального и социального аспектов: в институциональном - через уровень развития информатизации основных социальных институтов общества; в функциональном - как целенаправленную деятельность организаций по повышению уровня использования информационно-коммуникационных технологий. В социальном - как уровень использования социумом возможностей и преимуществ информационных технологий в управлении, образовании, бизнесе и организации досуга.

*Платонова Д. А.
студент, 5 курс*

специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

*Костенко О. В. - научный руководитель
ассистент кафедры экономики и автоматизированных
систем управления*

*Юргинский технологический институт Томского политехнического
университета
Россия, г. Юрга*

ГОРИЗОНТ 2020 - КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ГЛОБАЛЬНЫХ МИРОВЫХ ПРОБЛЕМ

В современном мире, когда в основе успешного развития страны находится конкурентоспособность и развитие человеческого потенциала, существует острая необходимость составления стратегии развития государства. Стратегия выступает планом управления государством, составленным на длительный период времени с указанием направлений, способов и этапов достижения поставленных целей[1]. Одним из таких планов является Европа 2020 - стратегия Европейского Союза (ЕС), ключевым элементом которой является программа Горизонт 2020.

Горизонт 2020 представляет собой основной инструмент финансирования исследований и инноваций в Евросоюзе на период 2014-2020гг. Это кардинально новый подход к вопросу стабилизации финансово-экономической системы, что обуславливает актуальность данной темы.

Цель программы – стабилизация финансово-экономической системы путем применения мер по созданию новых экономических возможностей[2].

Задачи:

- укрепление глобальных позиций Евросоюза в области инноваций, исследований и технологий;
- развитие в Европе науки мирового класса;

- поиск решений острых социальных проблем, таких, как энергетическая и продовольственная безопасность, изменение климата[3].

Горизонт 2020 начнет свою работу с 1 января 2014г и будет объединять рамочную программу развития конкурентоспособности и инноваций (Competitiveness and Innovation Programme – CIP), рамочную программу по научно-технологическому развитию ЕС (FP7) и Европейский институт инноваций и технологий. Планируется, что бюджет программы составит 87,74 млрд.евро.

Приоритет будет отдан высокоэффективным технологиям, таким как нано-, эко-, био-, инфо-технологии, которые сосредоточены на решение глобальных проблем[4].

Программа «Горизонт 2020» включает в себя следующие отрасли, ориентированные на развитие человеческого капитала:

- здравоохранение;
- образование;
- экология;
- биоэкономика и др.

В первую очередь программа направлена на исследование здоровья человека и его улучшение. Главными вопросами здесь являются увеличение продолжительности жизни населения, разработка лекарств от ныне неизлечимых болезней, исследование причин различных заболеваний и механизмов их возникновения.

Большое внимание уделено безопасности Европы и ее граждан, а именно повышению устойчивости общества к стихийным и техногенным катастрофам; борьбе с преступностью и терроризмом посредством разработки новых судебных инструментов и законодательных актов. Не последнее место занимает проблема разработки новейших мер обеспечения кибербезопасности Евросоюза и защиты границ. Для осуществления и поддержания такого уровня безопасности необходимо разрабатывать системы, оборудование, процессы и методы надежной защиты, используя при этом человеческий капитал.

Ключевым моментом программы является то, что акцент делается в основном на нанонауки и нанотехнологии, призванные решить проблему развития человеческих ресурсов. Нанотехнологии помогут улучшить качество жизни населения, а также достичь еще одной цели – стать самым конкурентоспособным обществом, основанным на знаниях.

Горизонт 2020 вводит широкий подход к инновациям. Это означает, что инновационная деятельность заключается не только в выпуске на рынок новой продукции, но и в процессах и системах, включая дизайн, творчество, услуги и социальные инновации[2].

По своему назначению «Горизонт 2020» призван вовлечь в развитие инноваций все территории и слои общества. Все направление развития

должно быть единой системой – от идеи ученых до появления готового продукта [5].

Ядро программы составляют три основных приоритета:

1. Укрепление позиций Евросоюза среди ведущих научных держав мира путем генерирования передовых знаний (Excellent science).
2. Поддержка малого и среднего бизнеса, а также достижение индустриального лидерства (Industrial leadership).
3. Решение социальных проблем (Societal challenges) [4].

Выбор таких приоритетов еще раз доказывает, что «Горизонт 2020» - программа, не похожая ни на одну из когда-либо существовавших.

Рассматриваемая программа – это прорыв в области экономики и управления государством. Впервые к решению глобальных проблем, таких как жизнь и здоровье людей, экология, безопасность, развитие экономики, подходят со стороны развития человеческого капитала. Такие инновационные подходы необходимо внедрять во всех странах мира, так как от уровня развития исследований и инноваций зависит уровень жизни людей и развития отдельного государства и мира в целом.

Использованные источники:

1. Шадров К.А. Зачем нужна стратегия развития страны. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://file-rf.ru/analitics/151>
2. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm
3. Мануэль Халлен. От рамочных программ к Горизонту 2020. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/224002/>
4. Что такое Горизонт 2020. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ncp.crimea.edu/ru/node/195>
5. В будущем году стартует программа ЕС «Горизонт 2020». Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.i-regions.org/association/news/spotlight/10947/>

*Платонова Д.А.
студент гр.17990*

*Соловенко И.С. - научный руководитель
к.и.н., доцент*

*Юргинский Технологический Институт (филиал) Национального
Исследовательского Томского Политехнического Университета
Россия, г.Юрга*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ И В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Важным структурным элементом рыночной экономики являются рынки ресурсов, среди которых особое место занимает рынок труда. Ресурс, неотделимый от человека – труд – является здесь объектом взаимоотношений. Национальные, социальные, культурные, религиозные

особенности, которыми наделен человек, оказывают большое влияние на мотивацию и степень трудовой активности, отражаются на состоянии рынка труда и цене труда – заработной плате [1].

Требования современной экономики к профессиям и навыкам постоянно изменяются, становятся более жесткими. Такая динамика проявляется в изменениях профессионально–квалификационной структуры рабочей силы. Эффективность функционирования рынка труда во многом зависит от качества образования, скорости его реакции на подобные изменения [2].

Достаточно серьезным вопросом для каждого человека является выбор профессии. Необходимо обдуманно подходить к данному вопросу: оценивать свои способности, учитывать интересы, анализировать личностные качества. Не менее важным является вопрос о возможных жизненных перспективах, которые даст та или иная профессия, и о ее востребованности в будущем [3]. Для анализа воспользуемся данными таблицы 1, где приведен список самых высокооплачиваемых и востребованных профессий в России в 2012–2013 гг. [4].

Таблица 1

Профессия	Средний заработок в России за месяц (руб.)
1. IT-специалист	От 60 000 до 400 000
2. Главный бухгалтер	От 60 000 до 350 000
3. Стоматолог	От 65 000 до 200 000
4. Юрист	От 35 000 до 150 000
5. Шеф-повар	От 25 000 до 150 000

Из таблицы видно, что первое место среди востребованных и высокооплачиваемых профессий занимает IT-специалист. Его средняя заработная плата за месяц может составлять от 60 000 руб. до 400 000 руб. Кадровый спрос в этой области постоянно увеличивается за счет высоких темпов компьютеризации общества. В настоящее время существует большое количество людей, развивающих навыки программирования, но высококвалифицированных специалистов не хватает. В данной области высоко ценится не только знание языков программирования и профессиональные навыки, но и опыт работы в конкретных проектах.

Высоко рейтинговые позиции занимают высококвалифицированные бухгалтеры. Сегодня средняя заработная плата главного бухгалтера может составлять 60 000 руб. в месяц. В зависимости от опыта работы, профессиональной пригодности и уровня организации эта цифра может увеличиваться.

Большим спросом со стороны работодателей пользуются такие специалисты, как – стоматологи, особенно востребованы эти специалисты в частных клиниках. Средняя зарплата врачей этой специальности от 65 и до

200 тысяч в месяц. Необходимым условием работы стоматологом в хорошей клинике является высшее медицинское образование и большой стаж работы.

Несмотря на высокую насыщенность рынка труда специалистами с юридическим образованием, спрос на их квалифицированный труд пока высок. Юрист является одной из самых высокооплачиваемых профессий в России и в мире. Средняя месячная зарплата практикующего юриста варьируется от 35 000 и до 150 000 руб. Стаж работы и высшее образование являются основными требованиями к профессии. Однако отсутствие у многих выпускников опыта работы делает их профессию менее востребованной.

Замыкает пятёрку самых востребованных специалистов шеф-повары. Высокая заработная плата и большой спрос на шеф-поваров обусловлен ростом доходов россиян и динамичным развитием ресторанного бизнеса, особенно в курортных зонах [4].

Кроме выше перечисленных профессий, в России весьма востребованными являются аудиторы, маркетологи и менеджеры по продажам, то есть представители экономических специальностей.

Между тем имеются региональные отличия рынка труда. Особый интерес среди прочих вызывают рынки промышленно развитых регионов, таких, например, как Кузбасс. Состояние рынка труда Кемеровской области в 2013 г. приведен в таблице 2 [5].

Профессия	Средний заработок в Кемеровской области за месяц (руб.)
Шахтер	36 000
Стоматолог	36 000
Педагог	24 000
Строитель	22 000
Продавец	17 000

Таким образом, наиболее высокооплачиваемой в Кемеровской области профессией является шахтер. Работники данной отрасли являются одними из самых востребованных. Это связано с тем, что основным сектором экономики области является угольная промышленность. Данная профессия является одной из наиболее опасных. Основным требованием к шахтерам является физическая выносливость, крепкое здоровье, а профессиональные навыки человек получает, как правило, в процессе работы [6, 7].

Специальность стоматолог занимает второе место в Кузбассе по уровню средней заработной платы и востребованности. Частные клиники готовы платить высокую заработную плату специалистам с большим стажем работы. Тем не менее, дефицит врачей в медицинских учреждениях Кузбасса составляет 35%. Это связано с длительным сроком обучения, а также с тем, что молодой специалист в этой профессиональной области имеет среднюю заработную плату 7–8 тыс. руб. [8].

Третью позицию в списке наиболее востребованных специалистов занимают педагоги. Средняя заработная плата педагогов Кузбасса – 24 тыс. руб. Необходимым условием работы по профессии педагог является наличие среднего профессионального или высшего образования, а на размер зарплаты оказывает влияние стаж работы. Данная профессия является востребованной, так как в кузбасских школах не хватает педагогов, особенно это учителя английского и русского языков, математики, преподаватели физической культуры и физики [9].

Достаточно востребованной в Кемеровской области является также профессия строитель. Потребность в таких специалистах вызвана тем, что в регионе высокими темпами развивается сектор строительства – строятся новые жилые комплексы, районы, торговые центры [10].

Торговля – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей сферы услуг Кемеровской области, поэтому все больше возрастает потребность в продавцах. Основное требование к работникам данной сферы – наличие большого опыта работы [11].

Список востребованных и высокооплачиваемых профессий Кемеровской области отличается от такого же списка по России. На первом месте в Кузбассе профессия шахтер, по России – IT-специалист. В первую очередь это связано с высокоразвитой угольной промышленностью в Кемеровской области, а без IT-специалистов невозможно обойтись в мегаполисах и городах, где есть крупные корпорации. Список профессий Кузбасса продолжают педагог, строитель, продавец, по России – главный бухгалтер, юрист, шеф-повар. Одинаково востребованной профессией и по России, и в Кемеровской области является только стоматолог.

Вместе с тем, считается, что уже через 20–30 лет приведенный список актуальных профессий будет выглядеть совсем иначе. Востребованными станут такие профессии, как:

1. Эксперт в сфере альтернативной энергетики. Всем добывающим и выпускающим предприятиям потребуются кадры, отвечающие за производство солнечных батарей, кремния, выпуск термоэлементов. Это связано с тем, что в будущем нефтяная и угольная энергии будут вытеснены энергией, добываемой из возобновляемых источников.

2. Селекционер – специалист по генной инженерии растений. Число жителей Земли растет, поэтому острой проблемой остается проблема голода. Единственным выходом из сложившейся ситуации является выведение новых сортов растений, созданных путем генной инженерии, хотя последствия такого подхода пока не возможно точно предсказать.

3. Урбанист – специалист по развитию территорий. Наша планета становится планетой городов, а не деревень, поэтому необходимы специалисты, которые будут планировать, строить и обслуживать новые, быстро растущие мегаполисы [12].

Экономика не стоит на месте. Растет уровень жизни, развиваются города, предприятия, все больше возрастает потребность в квалифицированных кадрах. В зависимости от степени изученности планеты, внедрения инноваций и совершения научных открытий меняется спрос на различные профессии. Те специальности, которые сегодня считаются актуальными и высокооплачиваемыми, завтра могут стать никому не нужными. Поэтому для государства очень важно проводить анализ рынка труда для изучения его состояния на сегодняшний день, а также прогнозирования перспектив развития в будущем.

Использованные источники:

1. Ефимова Е.Г. Экономика для юристов. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/economika-dlya-yuristov/68.htm>
2. Кузьминов Я.И. Рынок труда и спрос на профессии. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://studentochka.ru/editor_155.html
3. Самые актуальные профессии ближайшего будущего. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.moeobrazovanie.ru/vybor_professii.html
4. Самые высокооплачиваемые профессии. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://constructor.ru/karera/vysokooplachivaemye-professii.html>
5. Показатели государственной статистической отчетности. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.ufz-kemerovo.ru/home/informaciya/statistika.aspx>
6. Полезные ископаемые: добыча каменного угля, особенности профессии шахтера. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://lemin.ru/index.php?option=com_content&id=262%3Apoлезnye-iskopaemye-dobycha-kamennogo-uglya-osobennosti-professii-shahtera&Itemid=3
7. Кузбасс опустился на 7-е место по уровню зарплат в Сибири. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://ngs42.ru/news/1363605/view/?_openstat=ZGlyZWN0LnlnbmRleC5ydTszMDY1OTQxOzIxODM4NjE4Nzt5YW5kZXgucnU6Z3VhcmFudGVl&yclid=5678804616446735600
8. Зам. губернатора Алексей Сергеев: средняя зарплата врача в Кузбассе составляет 36 тысяч рублей. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://sibdepo.ru/news/88848-zamgubernatora-aleksey-sergeev-srednyaya-zarplata-vracha-v-kuzbasse-sostavlyaet-36-tysyach-rublej.html>
9. Зарплата кузбасских учителей больше средней по области. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://vashgorod.ru/news/14429>
10. Зарплата строителей в Кузбассе в среднем выросла на 5%. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://mediakuzbass.ru/news/ekonomika/51278.html#/news-text>

11. Средняя зарплата по вакансии «продавец». [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://rabota.yandex.ru/salary.xml?text=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D1%86&rid=64>

12. Вырковский А.В. Рейтинг 10 главных профессий будущего. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/ratings>

*Повайбо П.В.
Колосов Г. В. - научный руководитель
ст.преподаватель
Полесский государственный университет
г. Пинск*

АНАЛИЗ И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА

На мой взгляд, проблема принятия и реализации решений является основополагающей для менеджмента, однако всякое решение сопровождается риском. Как историческая категория риск представляет собой осознанную человеком возможную опасность. Зачастую менеджерам приходится принимать важные управленческие решения в условиях риска.

Эта ситуация встречается на практике наиболее часто. Для избегания неблагоприятных ситуаций и последствий решения проводят анализ рисков. Здесь пользуются вероятностным подходом, предполагающим прогнозирование возможных исходов и присвоение им вероятностей. При этом пользуются:

а) известными, типовыми ситуациями (типа - вероятность появления герба при бросании монеты равна 0.5) ;

б) предыдущими распределениями вероятностей (например , из выборочных обследований или статистики предшествующих переудов известна вероятность появления бракованной детали) ;

в) субъективными оценками ,сделанными аналитиком самостоятельно либо с привлечением группы экспертов .

Последовательность действий аналитика в этом случае такова :

- прогнозируются возможные исходы A_k , $k = 1, 2, \dots, n$;
- каждому исходу присваивается соответствующая вероятность p_k , причем $\sum p_k = 1$
- выбирается критерий(например максимизация математического ожидания прибыли) ;
- выбирается вариант , удовлетворяющий выбранному критерию .

Пример: имеются два объекта инвестирования с одинаковой прогнозной суммой требуемых капитальных вложений. Величина

планируемого дохода в каждом случае не определенна и приведена в виде распределения вероятностей :

Проект А		Проект В	
Прибыль	Вероятность	Прибыль	Вероятность
3000	0. 10	2000	0 . 10
3500	0 . 20	3000	0 . 20
4000	0 . 40	4000	0 . 35
4500	0 . 20	5000	0 . 25
5000	0 . 10	8000	0 . 10

Тогда математическое ожидание дохода для рассматриваемых проектов будет соответственно равно :

$$Y (\text{Да}) = 0 . 10 * 3000 + ... + 0 . 10 * 5000 = 4000$$

$$Y (\text{Дб}) = 0 . 10 * 2000 + ... + 0 . 10 * 8000 = 4250$$

Таким образом проект Б более предпочтителен . Следует , правда , отметить , что этот проект является и относительно более рискованным , поскольку имеет большую вариацию по сравнению с проектом А (размах вариации проекта А - 2000 , проекта Б - 6000) .

В более сложных ситуациях в анализе используют так называемый метод построения дерева решений . Логику этого метода рассмотрим на примере .

Пример : управляющему нужно принять решение о целесообразности приобретения станка М1 либо станка М2 . Станок М2 более экономичен , что обеспечивает больший доход на единицу продукции, вместе с тем он более дорогой и требует относительно больших накладных расходов :

	Постоянные расходы	Операционный доход на единицу продукции
Станок М1	15000	20
Станок М2	21000	24

Процесс принятия решения может быть выполнен в несколько этапов :

Этап 1 . Определение цели .

В качестве критерия выбирается максимизация математического ожидания прибыли .

Этап 2 . Определение набора возможных действий для рассмотрения и анализа (контролируются лицом , принимающим решение)

Управляющий может выбрать один из двух вариантов :

$$a1 = \{ \text{покупка станка М1} \}$$

$$a2 = \{ \text{покупка станка М2} \}$$

Этап 3 . Оценка возможных исходов и их вероятностей (носят случайный характер) .

Управляющий оценивает возможные варианты годового спроса на продукцию и соответствующие им вероятности следующим образом :

$$x1 = 1200 \text{ единиц с вероятностью } 0 . 4$$

$$x2 = 2000 \text{ единиц с вероятностью } 0 . 6$$

Этап 4 . Оценка математического ожидания возможного дохода :

$$E (\text{Да}) = 9000 * 0 . 4 + 25000 * 0 . 6 = 18600$$

$$E (\text{Дб}) = 7800 * 0 . 4 + 27000 * 0 . 6 = 19320$$

Таким образом , вариант с приобретением станка М2 экономически более целесообразен .

Непостоянная экономическая и политическая обстановка, сложившаяся в нашей стране, заставляет предприятия тщательней и взвешенно принимать различные решения, составлять планы развития, оценивая существующую реальность. Принятие решений является самым важным делом в работе менеджера. История знает много случаев, когда принятие ответственного решения в критический момент спасало фирму от разорения. Но с другой стороны, и принятие неверного решения может иметь самые плачевные последствия.

Использованные источники:

1. В. Палий, Вандер "Управленческий учет (с элементами финансового учета)", М.;2011г.
2. З.Рахмат, А.Шеремет "Бухгалтерский учет в рыночной экономике",М.; "ИНФРА-М",2012 г.

Повайбо П.В.

Колосов Г.В. - научный руководитель

ст.преподаватель

Полесский государственный университет

г. Пинск

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ
БЕНЧМАРКИНГА НА ПРИМЕРЕ «GPT PAYPHONE SYSTEMS»**

Компания «GPT Payphone Systems» имеет широкий круг клиентов, продавая свою продукцию более чем 100 корпоративным клиентам в 80 странах мира. Как и большинство других компаний, «GPT Payphone Systems» ищет возможности постоянного улучшения качества своей работы и, в частности, качества операционных процессов.

Применение технологии бенчмаркинга в данной компании обусловлено ухудшением отношений с клиентами, снижением практических результатов деятельности.

Необходимо сконцентрировать внимание на процессе замены некачественной продукции, причем только в случае возникновения подобной проблемы при работе с основными, стратегически важными клиентами компании, поскольку, с одной стороны, имеет место неоправданно низкая скорость проведения замены, а с другой – именно этот показатель имеет огромную важность для покупателя.

Требуется определить партнера по бенчмаркингу, то есть найти компанию из той же отрасли, чьи показатели замены некачественного оборудования выше чем у «GPT Payphone Systems». В качестве идеального

партнера для проведения сравнительного анализа выберем компанию «Public Networks Group». Теперь необходимо провести сравнительный анализ. Первым шагом при его проведении это составление плана действий. В частности, должны быть тщательно рассмотрены вопросы доступа к информации и ее анализа. Составим следующий план действий:

1. Определение объектов сопоставительного анализа.
2. Выбор партнера для сопоставительного анализа и установление деловой связи с компанией-партнером.
3. Анализ системы замены некачественной продукции в «GPT Payphone Systems».
4. Сравнение полученных данных и представление информации, структурированной по критериям качества работ, руководству «GPT Payphone Systems» для ознакомления и последующего принятия решения по проблеме.
5. Подготовка доклада по итогам сравнительного анализа и доведение результатов сопоставительного анализа до всех заинтересованных сотрудников «GPT Payphone Systems».

В таблице 1 представлены данные, полученные в результате сравнительного анализа, наглядно демонстрирующие различия в основных параметрах процессов замены некачественной продукции в компаниях «GPT Payphone Systems» и «Public Networks Group».

Таблица – 1 Результаты сравнительного анализа процессов замены некачественной продукции в компаниях «GPT Payphone Systems» и «Public Networks Group»

Критерии	«GPT Payphone Systems»	«Public Networks Group»
Продолжительность накопления некачественной продукции	1 – 3,5 дня	Практика накопления некачественной продукции отсутствует
Метод регистрации некачественной продукции	Заполнение бланка и ввод данных в компьютер	Идентификация этикетки и универсального товарного кода с помощью оптического просмотрового устройства
Продолжительность регистрации некачественной продукции	Заполнение бланка: 5 – 10 мин. Ввод данных в компьютер: 2 минуты	Процесс идентификации: 0,75 минуты
Длительность процесса возврата клиенту качественной продукции	В среднем – 9 дней	В 93% случаев – 4 дня, В 7% случаев – 7 дней
Общая продолжительность процесса замены	В среднем – 11 дней	От 4 до 7 дней
Резервный запас	Отсутствует	Существует

В процессе сравнительного анализа было установлено, что «Public Networks Group» использует резервный запас готовой продукции, из которого в случае необходимости производится немедленная замена некачественной продукции. «GPT Payphone Systems» не имеет резервного запаса, что иногда приводит к необоснованному, по мнению клиентов, увеличению продолжительности процесса замены.

Кроме того, в сравниваемых компаниях используются разные способы занесения информации о бракованной продукции в компьютерную базу данных. В «GPT Payphone Systems» данные сначала заносятся на бланк. Затем с бланка информация поступает в компьютерную систему. Именно на этом этапе чаще всего возникают задержки. По мере того, как некачественный продукт проходит через стадии процесса замены (ремонта), вся необходимая информация фиксируется в сопровождающем его бланке и лишь на заключительной стадии заносится в компьютер. Не вызывает сомнения тот факт, что подобная система не обеспечивает своевременное поступление точной информации о некачественной продукции и не может использоваться для его поиска. Для сравнения: в «Public Networks Group» на каждой стадии процесса замены при помощи оптического просмотрового устройства информация и, в частности, товарный код считываются с этикеток на продукте компании. Эта процедура позволяет непрерывно обновлять компьютерные данные о некачественной продукции, что намного облегчает процесс его замены.

Следует отметить, что усилия и затраты на установку оптических просмотровых устройств, позволяющих идентифицировать этикетки с универсальным кодом, будут несоизмеримы с ожидаемым эффектом. Также компания должна изучить возможность отслеживания процесса движения продукции с помощью просмотровых устройств, что позволит идентифицировать товарные этикетки на всех стадиях процесса замены некачественной продукции. Внедрение данной системы не только ускорит процесс товародвижения, но и позволит всегда иметь полную и точную информации.

Проведенный между двумя компаниями сравнительный анализ показал его исключительную эффективность в деле совершенствования деятельности компании в отдельно взятой области.

Использованные источники:

1. Воронов Ю. П. Бенчмаркинг в конкурентной разведке // ЭКО. – 2010. - № 4. – С. 87-92
2. Генералова С. Формирование конкурентного потенциала с помощью метода бенчмаркинга // Проблемы теории и практики управления. – 2007. - №1. – С. 20 - 23
3. Градобоев В. Б. Бенчмаркинг как направление стратегического планирования // Человек и труд. - 2011. - № 12. – С. 33-38

*Подгребельная Н. И., к.э.н.
доцент кафедры
«Педагогика и психология профессионального образования»
Чувилова О. Н.
магистрант 1 года обучения
направление «Экономическое образование»
ФГАОУ ВПО СКФУ
Россия, г. Ставрополь*

РОЛЬ НАУКИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

К настоящему времени можно наблюдать множество работ, посвященных оптимизации инновационной деятельности в России как на микро, так и на макроуровнях. Все они сводятся к реализации экономического инструментария и обоснования финансовой целесообразности. Мы же считаем, что в основе инновационного пути развития российской экономики должна лежать интеграция образования, производственной сферы и финансово-кредитного сектора.

В настоящее время существует значительный отрыв российского образования, в том числе и высшего от конкретного российского производителя.

Зачастую это связано с нежеланием ведущего менеджмента предприятий вмешиваться в процесс обучения. Однако интеграция вузов и работодателей крайне необходима в условиях новых реформ в образовании и в экономике.

По мнению Евгения Ваганова, формирование инновационной среды идет туго и на ощупь, ибо теоретические модели этого процесса, заимствованные на Западе, в настоящих реалиях жизнестойкостью не отличаются [4].

Инновационная деятельность, как правило, характеризуется достаточно высокой степенью неопределенности и риска, поэтому важными принципами системы финансирования инноваций являются множественность источников, гибкость и адаптивность к быстро меняющейся, турбулентной среде инновационных процессов.

В современной России происходит снижение инновационной активности. Это объясняется высоким коммерческим риском вложения средств в инновационную деятельность, связанным с необходимостью больших финансовых затрат при длительных сроках их окупаемости и с несовершенством организационных принципов и методов финансово-кредитного обеспечения инновационных процессов, налоговой политики и отставанием нормативно-правовой базы финансового обеспечения инновационной деятельности. Среди причин, сдерживающих инновационные процессы в реальном секторе производства, неплатежеспособность заказчиков; нехватка инвестиционных ресурсов, обеспечивающих создание конкурентоспособной продукции для мирового и

внутреннего рынка, как собственных фондов предприятия, формируемых за счет прибыли и амортизационных отчислений, так и привлеченных, образуемых за счет кредитов и долевого участия [3].

Страны с развитой рыночной экономикой тратят из госбюджета примерно такие же доли ВВП на финансирование фундаментальных и прикладных НИР, результаты которых связаны с высокой степенью риска либо являются пионерными новшествами. Так, в США за последние 15-20 лет на эти цели расходовалось от 2,2 до 2,7%; во Франции – от 1,8 до 2,3%; в ФРГ и Японии – от 2 до 2,9%; в Англии – от 2 до 2,5% ВВП.

В странах Запада, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), расходы на НИОКР составляют 2,2% ВВП, в государствах «Большой семерки» - 2,4%, а в США – 2,6%; в России этот показатель находится на уровне 0,9%. По затратам на НИОКР на душу населения мы уступаем мировым лидерам в десятки раз [2].

В тоже время объем выделяемых на науку средств в России в долларовом эквиваленте во много раз меньше аналогичного показателя в США при том, что цены на используемые в инновационном процессе ресурсы, достигли или превысили мировые.

Мировой опыт финансового обеспечения инновационной сферы в условиях рыночных отношений свидетельствует, что помимо централизованного финансирования на эти цели могут использоваться различные внебюджетные фонды, формы условно возвратного кредита, который погашается при достижении коммерческих результатов, либо компенсируется из централизованных фондов в случае негативного результата.

Инновационное начало в образовании, по мнению директора департамента организации исследовательского комплекса инновационного центра «Сколково» Леонида Водоватова, заключается, прежде всего, в предпринимательских инициативах, иными словами - в способности живо реагировать на изменения в бизнесе вне университетских стен [4]. Инновации подразумевают максимум мобильности.

Если в области технических дисциплин в стране есть еще кое-какой задел, то в маркетинге и менеджменте мы безнадежно отстали. В «Сколково», например, столкнулись с незнанием специалистами иностранных языков.

Необходима интеграция вузов, предпринимательских структур, государства, финансово-кредитного сектора для реализации задач по формированию инновационной экономики в стране.

В промышленно развитых странах Запада финансирование инновационной деятельности осуществляется главным образом из негосударственных источников. В условиях отсутствия платежеспособного спроса на передовые технологии и промышленные нововведения на внутреннем российском рынке государство вынуждено выступать спонсором

и координатором размещения заказов на выполнение НИОКР и инновационных проектов. Для этого формируется система специализированных фондов, предоставляющих кредиты или безвозвратные субсидии предприятиям для целевого использования – финансирования НИОКР и инновационной деятельности. В условиях неразвитости отечественного рынка инновационных услуг и наукоемкой продукции специализированные фонды приближают механизмы финансирования инновационной деятельности к рыночным условиям хозяйствования, а создание таких фондов по отраслям народного хозяйства позволяет децентрализовать принятие решений по вопросам финансирования инновационной деятельности [2].

Важнейшей характеристикой же экономики России в современных условиях является состояние науки, передовых технологий, технологической базы, определяющих, в конечном счете, конкурентоспособность отечественной продукции и страны в целом, которое требует внимания государства и общества и выделение средств на ускоренное развитие.

Задачу разработки инновационной стратегии и обеспечения финансирования фундаментальной науки и рискованных, прорывных инноваций, а также создание инновационной среды должно на себя взять государство.

По – нашему мнению, взаимоотношения в этой сложной системе должны строиться следующим образом (рис. 1).

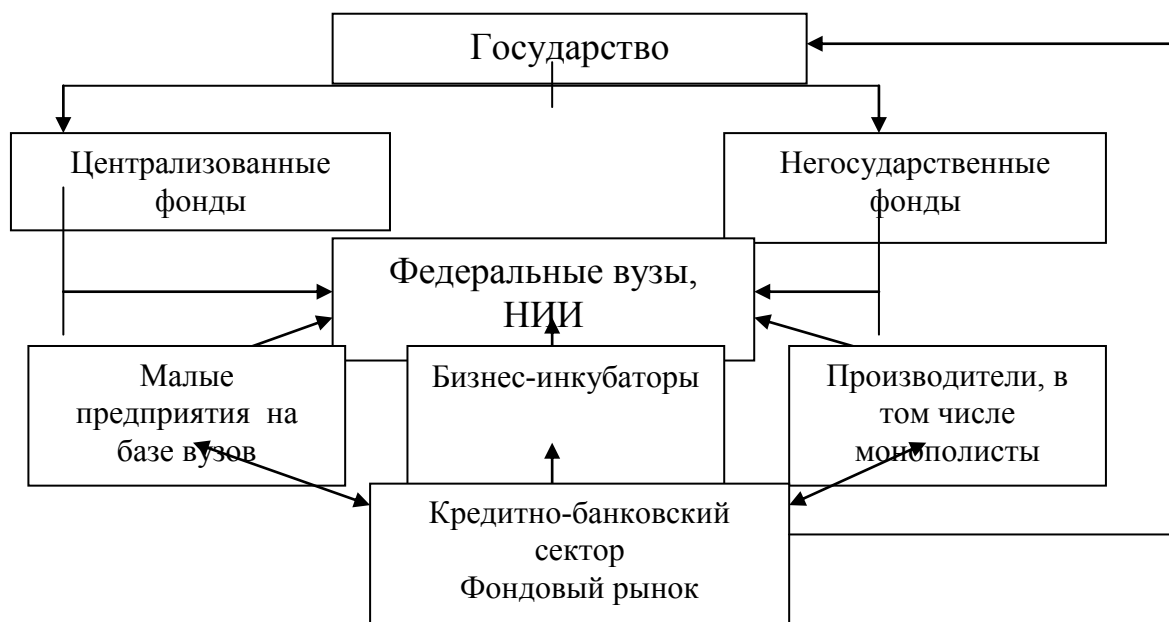


Рис. 1. Взаимоотношения субъектов в процессе инновационного развития экономики

Как от предприятий, так и от вузов, в данной системе требуется сетевой характер деятельности: широкий и разнообразный набор контактов.

Но возможно это лишь в том случае, если вузы обретут финансовую автономию.

В настоящее время нет пока путей практической реализации задач, поставленных перед вузами в целях содействию в инновационном направлении развития экономики. По данным президента Ассоциации консультантов по персоналу, гендиректора холдинга «Империя кадров» Юлии Сахаровой, для ведения собственного бизнеса готово лишь 3% молодежи. Тех, кому удастся помочь развернуть собственное дело, на общем фоне практически не видно [4].

Поэтому перед российским государством должна стоять задача не только по созданию благоприятных условий для привлечения долгосрочных ресурсов в экономику, что непосредственно связано с деятельностью по формированию совокупности организационно-экономических отношений, складывающихся для изыскания и эффективного использования финансовых средств в инновационной сфере, т.е. для финансового обеспечения инновационных процессов, но и обеспечения экономики высококвалифицированными кадрами.

В настоящее время государственная инвестиционная политика реализуется в основном на базе программ развития, приоритетами которых являются:

- наращивание производства в отраслях с быстрым оборотом капитала и высокой бюджетной эффективностью, обеспечивающих товарное накопление потребительского рынка;
- поддержка наукоемких отраслей и высоких технологий, отраслей с высокой степенью обработки, в том числе на базе развития кооперационных связей с иностранными компаниями;
- производство конкурентоспособной машиностроительной продукции как основы технической реконструкции экономики.

В условиях острого дефицита внутренних источников финансирования инновационной деятельности особую актуальность имеет формирование привлекательных условий для ввоза в Россию наукоемких технологий. В этой связи в рамках государственного финансирования инноваций необходимо законодательно закрепить дифференцированный режим уплаты таможенных пошлин вплоть до их полной отмены при ввозе прогрессивных видов техники и технологий. При этом дифференциация импортных пошлин должна сочетаться с использованием протекционистских мер защиты отечественной наукоемкой промышленности.

Венчурные инвесторы, которые также финансируют инновации, в том числе и радикальные, используют механизм фондового рынка для выхода из проектов. Анализ венчурных инвесторов показал, что сегодня на российском финансовом рынке представлены зарубежные венчурные фонды, фонды, созданные крупнейшими корпорациями, а также финансируемые государством инвестиционно-венчурные фонды. Объектом вложений

частных зарубежных венчурных фондов являются не только радикальные, но и улучшающие и организационные инновации. Этому способствует высокая доходность проектов, связанных с менее рискованными проектами. Российская же наука требует долгосрочных вложений, связанных с определенной долей риска.

Данный аспект, как правило, не учитывается для интеграционной связки науки, производства и инноваций.

В подготовке кадров, способных изменить структуру отечественной экономики, в первую очередь отставшей в сфере управления, а потом уже технологически, отечественные вузы пока себя не проявили. Дефицит в специалистах, способных переформатировать производство изнутри, только растет.

Пока в России крепнет бюрократия, на прежнем нищенском уровне остается заработная плата ученых, прорыва в гуманитарной области не будет.

Использованные источники:

1. Пилипенко А.В. Инновационная активность российских предприятий: условия роста. - М.: Маркет ДС, 2003. - 432с.
2. Мацнев О. Венчурное предпринимательство: мировой опыт и отечественная практика // Вопросы экономики. - №5. – 2006, С.122-131.
3. Чижов А. П. Чего не хватает сегодня венчурным инвесторам в России больше всего? // Бизнес-журнал. - №5. – 2010, С.125-129.
4. Парфенов Олег. Чему-нибудь и как-нибудь... // Открытая. - №18 (510), 9-16 мая 2012 г., С.10.

*Полевикова М. Г.
студент, 5 курс
Туякпаева Е. А.
студент, 5 курс
Костенко О. В.
ассистент*

*кафедра экономики и автоматизированных систем управления
Национальный исследовательский Томский политехнический
университет*

*Юргинский технологический институт
Россия, г. Юрга*

КОРПОРАТИВНАЯ ЭТИКА В РАЗНЫХ СТРАНАХ

В предпринимательской деятельности с каждым годом большое значение приобретает соблюдение этических правил, которые являются негласными нормами поведения, выработанным человечеством. В ежедневной деловой жизни случаются ситуации, требующие этическую оценку. В возникшей потребности большего числа деловых людей в мировом бизнес – сообществе сложилась деловая этика. Корпоративная

культура - это дух компании. Она формирует чувство единства компании и важности работника, устанавливает правила поведения, стиль одежды сотрудников.

Эффективность работы предприятия определяется следующими факторами: техническим и организационным уровнем производства, профессионализмом персонала, мотивацией работника и способами поощрения, оплатой труда и существованием стратегии развития. Многие механизмы и методы управления, как правило, устанавливаются в нормативных документах. Так же на предприятии существует такая сфера отношений, как коллектив, неподдающаяся официальной регламентации. отношения внутри коллектива складываются годами по неформальным правилам под влиянием опыта, менталитета людей, местных обычаев и традиций, духовных ценностей и вкусов.

Сравним корпоративную культуру в различных странах, таких как Япония, Германия, Франция, Швеция, Великобритания, США и Россия.

Особенностью корпоративной культуры Японии является пожизненный наём. В японских компаниях редко увольняют, так как они поощряют развитие навыков сотрудника, в специфике работы компании, за счет этого формирует высококвалифицированного специалиста. В основе всего это стоит принцип «создать универсального работника», который мог бы работать в любом отделе и выполнять любую работу. Как правило, при приеме на работу смотрят не на специальность, а на университет, который закончил соискатель. Японские компании «покупают» не специальные навыки, а интеллектуальный потенциал. К тому же по истечении времени надбавки к зарплате, и бонусы идут сами собой, а при увольнении и переходе в другую компанию все это теряется и нужно начинать сначала. За всем этим стоит один из основных японских принципов развития личности - гармоничность. В японской корпоративной культуре отсутствует жесткий контроль со стороны руководства. Перед работниками ставится цель, которую нужно достичь, а участники команды должны сами распределить задачи.

В Европе единой корпоративной культуры не существует, в каждой стране свои нормы и правила. Можно выделить следующие ключевые страны: Германию, Францию, Швецию и Великобританию.

В немецкой жизни выражен порядок и строгое его соблюдение. В экономике упор всегда делался на качество, технологии и технические новшества. В корпоративной культуре авторитет управляющие зарабатывают профессиональными качествами, а не формальным статусом. Немецкой корпоративной культуре свойственен педантизм, дисциплина, аккуратность и методичность.

Во Франции, где роль государства очень сильна, существует практика управления не только государственным сектором, но и частным, называемая патерналистской. Во французском менталитете существует привычка

подчиняться центральной власти. Корпоративная культура строится на всеобщем использовании формальных процедур, правил, схем и структур. Для французского служащего важно изначально получить высокое исходное положение, поскольку только это поможет ему быстрее продвинуться по корпоративной лестнице.

Швеции изначально свойственно равноправие и склонность к сотрудничеству. Именно поэтому основная характеристика стиля управления в этой стране – демократичность. Организационная структура, складывающаяся в шведских компаний очень сложна, и ее можно определить скорее как хаотичную. Корпоративная культура основывается на равноправии, согласии и сотрудничестве, что демонстрирует более демократичный, чем в других европейских странах, стиль руководства. В шведских компаниях решение может приниматься дольше, но зато заинтересованность сотрудников в нем будет намного выше.

В Великобритании сложилось иерархическое общество, корень которого лежит в поддерживаемой элитарности, а в частности недоступности образования.

Корпоративная культура и управление в компаниях строятся на практичности и в умении общаться. Управляющие британских компаний, как образец вежливости, могут управлять своим поведением в условиях противоречивого влияния социального окружения. Служащие отличаются индивидуализмом, при котором никто не ищет работу на «всю жизнь» и не делает карьеры в одной компании. На работе господствует безликая и формальная атмосфера, так как компания не принимается как семья.

В США культура поведения строго иерархична, для разных категорий работников существуют отдельные автостоянки, рабочие места, порядок питания. В американских компаниях процесс планирования и принятия решений выполняют отдельные лица, которые ответственны за их реализацию. Вся конструкция принятия решений ориентированы на отдельных лидеров, которые заинтересованы в принятии и проведении в жизнь таких решений в максимальной степени способствуют достижению целей. При этом не обязательно руководителю принимать решение и знать необходимую информацию от своих коллег, или его коллеги будут поддерживать претворения им решения, если оно не соответствует целям и задачам, стоящим перед их функциональной службой. Преимущество принятия решения американского механизма - оперативность и окончательность.

Корпоративная культура внутри российских организаций носит немаловажный характер. Российские руководители не ставят выше в обеспечении работникам благоприятные условия труда, а наоборот предпочитают каждый раз менять своих работников. Недостаточно разрабатываются социальные программы, ощущающие безопасность сотрудниками организации. Зарубежные компании в отличии от российских

компании работают по принципу, что на первом месте должен быть человеческий фактор.

Корпоративным отношениям в России для нормальной деятельности препятствует проблема, так называемый «синдром власти». Это «синдром власти» российских руководителей: через некоторое время происходит одурманивание от успеха. В процессе которого принятие решения бюрократизируется, происходит недоверие к сотрудникам, неправомерный отбор, а порой складывается игнорирование руководителя к специалистам. На такой картине ни как не может формироваться неподдельная корпоративность. За последние годы прослеживается положительная тенденция внутри российских компаний. Руководители предприятия, понимая, что корпоративная культура определяет позицию компании на рынке, меняют конструкцию работы. Практика доказывает, что компании с успевающей корпоративной культурой, способны конкурировать и отстаивать права. Следовательно российским компаниям необходимо, чтобы культура предстал в разном образе и форме. При этом российским руководителям следует помнить, что культура предстает в разных образах и формах и истинные великие культуры призваны побудить людей на ответственность организации и ее целям. Культура начинается «сверху».

Существуют специальные корпоративные университеты, в которых можно обучаться корпоративной культуре. В корпоративных университетах ведут внутрифирменные дисциплины для обучения специалистов, неизбежно связанные со стратегиями развития корпорации. Такие университеты впервые появились за рубежом в 1961-х годах. В настоящее время во всем мире около 2000 крупных корпораций имеют свои университеты. Только некоторые российские корпорации имеют такие обучающие университеты. Но не все крупные компании могут позволить свои корпоративные университеты. В этом случае корпоративная культура складывается стихийно. По мере прогрессирования организации ослабевает дух команды, при чем возникает атмосфера недоверия, что во всяком случае повлечет за собой применение строгих мер в управлении. Если на первом этапе организация развивалась хорошо, то считается, что организация в дальнейшем обретет успех в своей деятельности. Хотя на самом деле это далеко не так: поддержание жизнеспособности организации является поистине кропотливой работой.

Поликарпов П.С.

студент

УО «Полесский государственный университет»,

Республика Беларусь, г. Пинск

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время логистика имеет важное значение для экономики многих стран. По данным Всемирной торговой организации она занимает примерно 12-13% в мировом ВВП. Это направление актуально и для Республики Беларусь, т.к. ежедневно через страну проходит большое количество грузовых потоков. Через белорусскую территорию пролегают два международных транспортных коридора: №IX (Запад-Восток) и №II (Север-Юг) (рисунок 1). Поэтому, несомненно, страна имеет большой транспортно-логистический потенциал.



Рисунок 1 – Транспортные коридоры, пересекающие Республику Беларусь

Примечание – Источник: [1, с. 28]

В настоящее время в стране построены и функционируют 12 логистических центров. Лидерами являются такие компании как РУП «Белтаможсервис», ОАО «Торгово логистический центр «Озерцо-логистик», ОАО «Белмагистральавтотранс» и РТЭУП «Белинтертранс – транспортно-логистический центр». Все они являются государственными организациями, однако в строительстве центров активно участвует и частный капитал. Кроме того, до 2015 года предусмотрено строительство еще 34 центров (в основном за счет привлечения инвесторов), большинство из которых будет находиться в Минской области.

Уровень логистики в стране оценивается с помощью специального индекса LPI (Logistics Performance Index), который был разработан в 2007 г. Всемирным банком и университетом г.Турку в Финляндии. В основу

индекса положено 6 критериев оценки [2]: эффективность таможенного и пограничного оформления, качество торговой и транспортной архитектуры, простота организации международных перевозок по конкурентоспособным ценам, качество и компетентность логистических услуг, отслеживание прохождения грузов и своевременность поставок грузов.

Согласно трем проведенным исследованиям Беларусь имеет следующие результаты: 2007 г. LPI = 2,53 (74 место), 2010 – не включена в рейтинг, 2012 – 2,61 (91 место). Как видно, не смотря на то, что сам индекс вырос на 0,08 место в рейтинге опустилось. Для сравнения рассмотрим показатели стран лидеров в таблице 1.

Таблица 1. Страны лидеры по индексу LPI (Logistics Performance Index)

	2007 г.	2010 г.	2012 г.
1 место	Сингапур (LPI=4,19)	Германия (LPI=4,11)	Сингапур (LPI=4,13)
2 место	Нидерланды (LPI=4,18)	Сингапур (LPI=4,09)	Гонконг (LPI=4,12)
3 место	Германия (LPI=4,10)	Швеция (LPI=4,08)	Финляндия (LPI=4,05)

Примечание – Источник: собственная разработка

По данным таблицы видно, что Республика Беларусь сильно отстает от ведущих стран, т.к. индекс меньше примерно в полтора раза. Но следует учитывать то, что в нашей стране логистика только начала развиваться, а страны-лидеры – это страны с высокоразвитой рыночной экономикой, где уже накоплен достаточный опыт и имеются высококвалифицированные специалисты. Сравним также индексы стран-соседей Беларуси, что представим на рисунке 1.

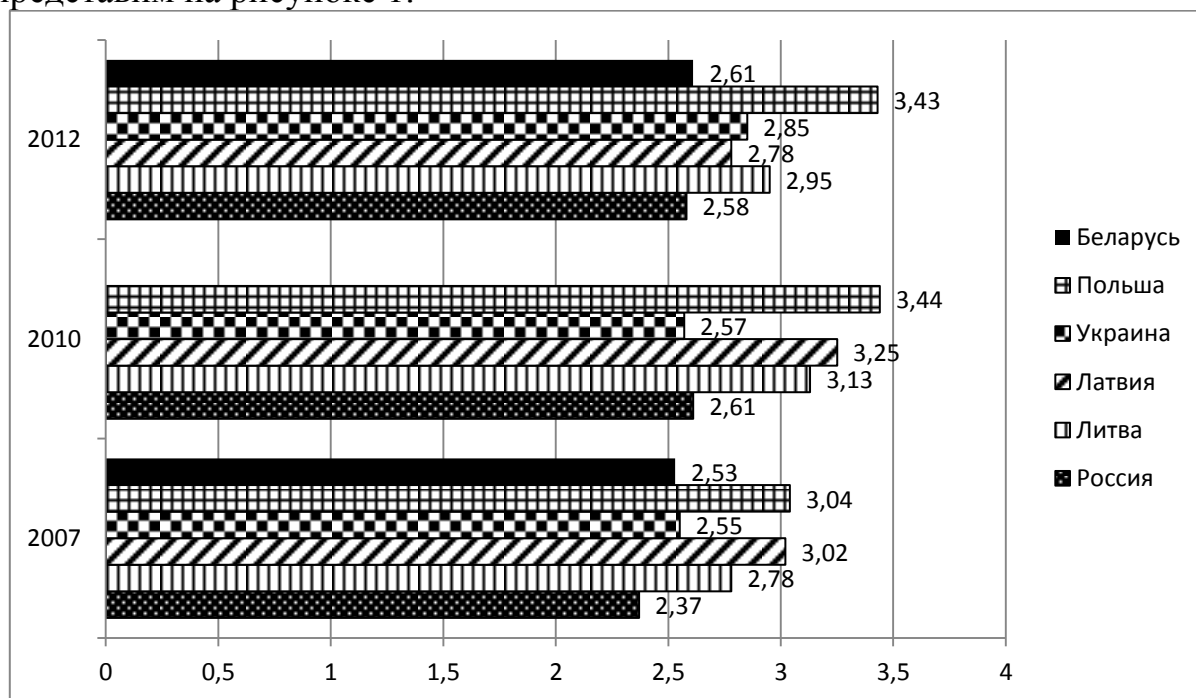


Рисунок 2 – Индексы LPI Республики Беларусь и стран соседей

Примечание – Источник: собственная разработка

Лидирующее положение среди представленных стран занимает Польша. По индексу в 2007 году - 40 место в мире, а в 2010 и 2012 гг. – 30 место. Таким образом, Польша может быть некоторым ориентиром, к которому должна стремиться Беларусь.

Рассмотрим также индекс Беларуси в разрезе шести вышеназванных критериев, сравнив данные 2007 и 2012 гг. Ухудшение субиндексов наблюдается по таким критериям как «отслеживание прохождения грузов», где было снижение с 2,71 до 2,58, и таможня - с 2,67 до 2,24. Улучшение происходит по субиндексам «качество и компетентность», рост с 2,13 до 2,65, а по «качеству логистической инфраструктуры» и «международным перевозкам» - с 2,63 до 2,78 и с 2,13 до 2,58 соответственно [3], [4].

Однако как признают специалисты разных стран и самого Всемирного банка индекс является в некоторой степени субъективным и не носит чисто научный характер. Причиной этому послужило то, что оценка ведется на основе опросов транснациональных логистических компаний и при этом не учитываются особенности некоторых стран и мнение потребителей услуг. Индекс показывает страны «с опережающим и отстающим развитием логистики, однако высокая оценка не обязательно означает равномерно высокие показатели эффективности по всей стране». [5]

Все же сравнение индекса Беларуси с индексами других стран, в частности стран СНГ и соседей, показывает, что логистический потенциал страны используется недостаточно полно. При этом специалисты отмечают следующие такие проблемы как: недостаточность складов класса А и В, оборудованных системой температурного контроля; ограниченный объем прямых иностранных инвестиций; низкий уровень логистики третьей стороны; сдерживание внедрения электронного документооборота на таможне; проблемы с сертификацией перевозимой продукции; неразвитость рынка 3PL услуг (т.е. предоставления целого комплекса логистических услуг одной компанией); недостаток квалифицированных кадров и другие [6].

Указанные выше проблемы определяют одновременно пути повышения эффективности логистической отрасли: создание благоприятного инвестиционного климата, совершенствование законодательства, применение налоговых льгот и упрощенного механизма налогообложения для логистических центров, развитие рынка 3PL услуг, создание статистической отчетности для более детального изучения существующих проблем, привлечение для строительства новых компаний опытных западных специалистов.

На сегодня, определённые перспективы открывает перед страной Таможенный союз Беларуси, России и Казахстана, т.к. таможенное оформление при перевозе товаров через некоторые границы упразднено. Это, в свою очередь, привело к ускорению доставки грузов и более

быстрому оформлению таможенных документов. И несомненно, увеличение транзита грузов через Беларусь, связанное с активизацией торговли между Европой и Азией в последнее время позволит стране получить дополнительный доход.

На основании вышеприведенной информации можно сказать о том, что Республика Беларусь находится на начальном этапе развития логистической отрасли. Не смотря на то, что страна обладает неплохим потенциалом, пока не удастся избежать некоторых проблем. Для их решения необходимо проведение целого комплекса мероприятий: правовых, экономических организационных, технических, - так как развитие данной сферы и стимулирование транзита грузов через границы несомненно позволит увеличить прибыль национальной экономики.

Использованные источники:

1. Курочкин, Д.В. Транспортно-логистические центры как объекты логистической инфраструктуры в Республике Беларусь / Д.В. Курочкин // Экономика и управление. – 2011. - №4. – с. 28 – 33.
2. Курочкин, Д.В. Развитие логистических центров в Республике Беларусь / Д.В. Курочкин // Экономика и управление. – 2013. - №2 (34). – с. 109 – 114.
3. Connecting to Compete 2012: Trade Logistics in the Global Economy / The World Bank [Electronic resource]/ - Access mode. – [http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/2390701336654966193/LPI_2012_final.pdf]. – Date of access: 20.10.2013.
4. Connecting to Compete 2007: Trade Logistics in the Global Economy / The World Bank [Electronic resource]/ - Access mode. – [<http://siteresources.worldbank.org/INTTLF/Resources/lpireport.pdf>]. – Date of access: 20.10.2013.
5. Курочкин, Д.В. Оценка эффективности логистики в странах таможенного союза и Украине по методологии Всемирного банка / Д.В. Курочкин // Логистика и управление цепочками поставок. – 2013. - №2 (55). – с. 16 – 22.
6. Ковалев, М.М. Логистический потенциал Республики Беларусь / М.М. Ковалев, Я.С. Ковалев, Р.Ю. Предко // Взаимодействие бизнеса, государства, науки: взгляд с трех сторон на экономическое развитие в 2 т. / под ред. М.М. Ковалева. – Минск: Изд. Центр БГУ, 2012 – Т. 2. – с. 102 – 164.

*Потапенко Е.С.
студент, 2 курс
направление «Финансы и кредит»
Глотова А. С., к.э.н.
старший преподаватель кафедры «Экономика и статистика»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СТАТИСТИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В условиях современной экономики от работника, занятого в любой области науки, техники, производства, бизнеса и прочих сфер, связанных с изучением массовых явлений, требуется, чтобы он был статистически образованным человеком. Статистическая грамотность становится неотъемлемой частью экономиста, финансиста, социолога, политолога, а также любого специалиста, имеющего дело с аналитикой, будь то социально-общественные, политические, экономические, технические, научные или другие процессы и явления.

Для большого числа людей не ясен смысл деятельности Федеральной службы государственной статистики. Зачастую органы государственной статистики ассоциируются у населения только с проведением различных переписей и обследований, а официальные статистические данные, по его мнению, используются лишь органами власти, научными кругами и в редких случаях представителями бизнеса. Все эти проблемы свидетельствуют об острой необходимости повышения статистической грамотности граждан России.

Официальная статистика должна стать понятной гражданам, не вызывать сомнений и недоверия. В условиях декларируемой глобализации и модернизации экономики граждане должны не только владеть иностранными языками и современными компьютерными технологиями, но и свободно ориентироваться в информационном поле, понимать социально-экономические и политические процессы, происходящие в стране и мире.

Грамотность — фундамент, на котором можно построить дальнейшее развитие человека.

Сложной, долгосрочной и многовекторной задачей является статистическое образование общества, переход к новой практике управления и подготовка специалистов. Решить данную задачу можно путем координации усилий в масштабе страны[1].

Повышение статистической грамотности граждан, статистическое мышление и профессиональное образование специалистов становится необходимым условием перехода к новой практике управления. В большинстве стран мира статистическое образование объявлено национальным приоритетом.

После объявления статистического образования национальным приоритетом, страны начали принимать государственные программы, целью которых являются целенаправленные меры по повышению статистической культуры общества, а также по просвещению населения. Во всех странах мира основной движущей силой представляются университеты. В странах пересматриваются образовательные стандарты, увеличивается число обязательных курсов по статистике, также повышаются требования к студентам.

Определяющим условием перехода к новой практике управления, которая основана на мониторинге и системном анализе экономических, социальных процессов, является наличие статистического мышления специалистов, умение работать с данными[2].

Сотрудники статистических учреждений выполняют важную работу: собирают точные данные, способствуют проведению широкого спектра работ на международном и национальном уровне.

Данные, которые собираются во время статистического наблюдения, поступают в органы статистики от организаций и предприятий в виде обязательных отчетов их деятельности.

Статистические данные позволяют наблюдать, что происходит в экономической и социальной сферах. В результате статистического наблюдения получают полную, сопоставимую и объективную информацию, которая позволяет на последующих этапах исследования сделать выводы о закономерностях и характере развития изучаемого явления.

Все субъекты экономики нуждаются в статистической информации. Государственные органы, благодаря своевременным и точным статистическим данным планируют развитие экономики страны.

Основными потребителями статистической информации являются коммерческие структуры, правительство, общественность и международные организации. Ориентирована статистика на удовлетворение потребностей таких групп пользователей, как бизнес-сообщества, население, органы исполнительной власти, образовательные, научные и общественные организации.

Статистические данные становятся доступными широкому кругу заинтересованных пользователей. Статистическая информация предоставляется пользователям на основании разовых запросов и, также, заключенных договоров. Получение изданий возможно на бумажных носителях и в электронном виде. Благодаря сети Интернет аудитория пользователей статистическими данными расширяется, что также способствует росту интереса к статистике.

В масштабах страны статистическая образованность населения является последовательным, трудоемким и долговременным процессом. Обучение строится непрерывное – разрабатывается комплекс учебных

курсов, которые последовательно усложняются и адаптируются для всей образовательной вертикали.

В последние годы возрос спрос на статистическую информацию, расширился круг ее пользователей. С развитием негосударственного сектора экономики (коммерческих банков, инвестиционных и страховых компаний, частных организаций и т.д.) увеличилась потребность в информации, соответствующей их интересам. Возросла заинтересованность в социально-экономической информации со стороны международных организаций. Население страны стало использовать официальную статистическую информацию для выработки линии поведения в изменяющихся условиях на рынке товаров, труда и финансовом рынке. Все это свидетельствует об острой необходимости повышения статистической грамотности. В настоящий момент статистическая грамотность становится неотъемлемой частью профессиональной подготовки каждого экономиста, финансиста, социолога, политолога, а также любого специалиста, имеющего дело с аналитикой, будь то общественные, политические, экономические, технические, научные или другие процессы и явления. Точная и своевременно предоставленная статистическая информация становится главным стратегическим ресурсом развития региона, страны.

Использованные источники:

1. Неганова Л.М. Статистика: Учеб. для вузов / Л.М. Неганова, Ю.Г. Шевелева, Е. А. Замедлина. – М.: А - Приор, 2011. – с. 7 - 10.
2. Пономаренко А. Н. Управление статистической системой: Учеб. для вузов / Пономаренко А. Н. – М.: ИНТУИТ, 2011.

*Потапова Е.А.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти*

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие, которое своевременно производит платежи, финансирует свою деятельность на расширенной основе, может выжить в неблагоприятных условиях и перенести непредвиденные потрясения, называют финансово устойчивым.

В чем же важность финансовой устойчивости? Какую роль ее уровень играет при управлении предприятием?

Финансовая устойчивость является комплексным понятием, характеризующим финансовое состояние предприятия, при котором обеспечивается бесперебойная деятельность и развитие путем сохранения финансового равновесия между имуществом и собственными и заемными источниками его формирования, а также сохраняется платежеспособность и кредитоспособность предприятия при минимальном уровне

предпринимательского риска.

Необходимо так поставить процесс движения денежных средств, чтобы поступления и расходование осуществлялись планомерно, соблюдались платежная дисциплина и рациональные пропорции между собственным и заемным.

На устойчивость предприятия могут оказывать влияние большое количество разнообразных факторов, начиная от положения предприятия в отрасли и заканчивая уровнем профессиональной подготовки финансового менеджера.

Финансовая устойчивость является внутренней стороной финансового состояния, обеспечивающей стабильную платежеспособность предприятия в длительной перспективе, в основе которой находится сбалансированность доходов и расходов, активов и пассивов, отрицательных и положительных денежных потоков. Финансовую устойчивость предприятия называют одной из ключевых характеристик его финансового состояния, так как она представляет собой наиболее емкий, комплексный показатель, который отражает, насколько безопасны вложения средств в это предприятие.

Перед менеджментом предприятия возникает необходимость управления финансовой устойчивостью на всем протяжении существования предприятия для обеспечения независимости от внешних контрагентов (внешней финансовой устойчивости) и рациональности покрытия активов источниками их финансирования (внутренней финансовой устойчивости).

Финансовые ресурсы предприятия должны находиться в таком состоянии, чтобы полностью соответствовать требованиям, предъявляемым рынком и давать возможность развития. Вредной для развития может оказаться не только недостаточная, но и избыточная финансовая устойчивость, ведь она отягощает предприятие излишними запасами и резервами и увеличивает его затраты на их обслуживание.

Внешним проявлением финансовой устойчивости является платежеспособность предприятия.

И. Я. Лукасевич приводит следующее определение: «Платежеспособность предприятия – это его возможность своевременно и в полном объеме выполнить свои внешние (краткосрочные и долгосрочные) обязательства из совокупных активов» [2].

Удовлетворительная платежеспособность предприятия подтверждается наличием денежных средств на расчетных, валютных и иных счетах в банках, а также краткосрочных финансовых вложений оптимальной величины, отсутствием длительных просроченных задолженностей и задержек платежей поставщикам, банкам, персоналу, государству, партнерам, наличием собственных оборотных средств на начало и конец отчетного периода. По мнению Савицкой Г. В., для обеспечения устойчивого финансового состояния предприятие должно иметь гибкую структуру капитала, уметь организовывать его движение так, чтобы

обеспечивать постоянное превышение доходов над расходами ради сохранения платежеспособности и формирования условий для самофинансирования [4].

Для достижения такого состояния оно должно обладать также возможностью привлечения при необходимости заемных средств, т.е. быть кредитоспособным. О кредитоспособности предприятия можно говорить, если имеются предпосылки для получения кредита, кроме того предприятие должно обладать способностью к своевременному возврату кредитору взятой ссуды.

Предприятие способно повысить объемы производства и увеличить рентабельность собственных средств путем привлечения для финансирования операций заемных средств, что связано с воздействием эффекта финансового рычага. Однако, одновременно предприятие обязывается выплатить основную сумму долга в полном объеме и причитающиеся кредиторам проценты независимо от результатов своей хозяйственной деятельности, которые в условиях изменяющейся конъюнктуры рынка подвержены различным колебаниям. В связи с чем, у фирмы появляется дополнительный финансовый риск, ведь при неблагоприятном развитии событий (увеличении затрат, падении спроса, уменьшении прибыли, форс-мажорных обстоятельств и др.) она, возможно, не сможет ответить по всем своим долгам. Соответственно, что с увеличением доли внешних кредитов и займов в структуре капитала фирмы ее финансовый риск также повышается. Финансовая устойчивость – это комплексная характеристика уровня финансового риска предприятия, а также его зависимости от внешних кредитов и займов.

Таким образом, уровень финансовой устойчивости представляет большой интерес для кредиторов, всегда обязанных помнить о возможности неисполнения предприятием-должником обязательств и риске банкротства. В свою очередь, менеджерам и собственникам необходимо оценивать платежеспособность и финансовую устойчивость своей фирмы для определения ее долгового потенциала, т. е. возможности привлечения дополнительных заемных средств в нужных объемах.

Несмотря на кажущееся сходство, понятия финансовой устойчивости и платежеспособности отличаются. Финансовая устойчивость рассматривает состояние предприятия на долгосрочную перспективу, а платежеспособность в конкретный момент времени. Кроме того, платежеспособность напрямую зависит от наличия денежных средств, ведь расчеты по долговым обязательствам должны осуществляться в денежной форме, тогда как финансовая устойчивость является более комплексным понятием.

Однако, даже при хороших финансовых результатах предприятие может испытывать трудности, если финансовые ресурсы были использованы нерационально, например, вложены в сверхнормативные производственные

запасы или если предприятие допустило большую дебиторскую задолженность.

В качестве мер по улучшению финансового состояния, повышению финансовой устойчивости и рентабельности предприятия могут быть предложены: строгий контроль и управление дебиторской задолженностью, продолжение автоматизации производственного процесса; снижение издержек за счет уменьшения расходов на сырье и комплектующие, топливо и энергию, оптимизация поставок, внедрение ресурсосберегающих технологий; увеличение объемов продаж для увеличения показателя выручки от продажи продукции, стимулирование спроса на производимую продукцию путем проведения мероприятий, направленных на продвижение товара; вложение части средств в портфель ценных бумаг, так как даже при более низком уровне прибыли по сравнению с основной деятельностью инвестиции в ценные бумаги обладают высокой ликвидностью.

Использованные источники:

- 1) Ковалев В. В. Финансовый менеджмент : теория и практика / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2009. - 1024 с.
- 2) Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент : учебник / И. Я. Лукасевич. – М. : Эксмо, 2010. – 768 с.
- 3) Найдёнова Р. И. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Р. И. Найдёнова [и др.]. - Гриф УМО. - Москва : Кнорус, 2011. - 208 с. : ил.
- 4) Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник для студ. / Г. В. Савицкая ; гриф УМО. - М. : ИНФРА-М, 2010. – 535 с.
- 5) Финансы организаций (предприятий) : учебник / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2010. – 352 с.

*Потапова Е.А.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти*

РОЛЬ И МЕСТО ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных условиях любой организации для того чтобы функционировать, необходимо постоянно инвестировать денежные средства в собственное развитие, ведь инновации в производстве получают решающее значение в конкурентной борьбе. По мнению Е. В. Марковиной и И. А. Мухиной, решения об инвестировании являются реакцией корпоративного сектора на стимулы, возникающие в разных секторах экономики в результате действия ряда факторов [3].

В свою очередь инвестициями являются вложения различных ресурсов, в качестве которых могут выступать любые ценности, в те или иные сферы человеческой деятельности с целью достижения поставленных целей по истечению определенного временного промежутка. В настоящее

время наиболее эффективными будут инвестиции, направленные на внедрение инноваций в процессы производства, управления и организации труда и базирующиеся на новейших достижениях науки и техники, передовых технологиях и международного опыта.

Инвестиционная деятельность является особым видом деятельности, который требует использования определенных схем управления и соответствующих им схем документации и расчетов. Она должна осуществляться на основе четкой, прописанной программы действий, включающей в себя правила, принципы, цели, направления, методы и ограничения инвестирования. В качестве данной программы выступает инвестиционная стратегия.

Н. И. Лахметкина приводит следующее определение инвестиционной стратегии [2]: «Инвестиционная стратегия – система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения».

По сути, следование инвестиционной стратегии при осуществлении инвестиционной деятельности позволяет предприятию в долгосрочной перспективе достигнуть всех поставленных целей и получить ожидаемый инвестиционный эффект.

Инвестиционная стратегия должна коррелировать с общими стратегическими целями предприятия, с его миссией, с финансовой и кредитной стратегиями, системой функциональных стратегий по различным видам деятельности и т.д.

С помощью инвестиционной стратегии удастся решать вопрос о выборе объектов инвестирования, имеющих разную потенциальную доходность, в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов и постоянно меняющихся внутренней и внешней средах.

В связи с тем, что конъюнктура рынка постоянно претерпевает изменения, динамично меняется и государственное регулирование экономических процессов, необходимо адаптировать инвестиционные решения к меняющимся условиям. Нельзя ограничиваться единичными, зачастую противоречащими друг другу инвестиционными решениями. Необходимо диверсифицировать инвестиционную деятельность, вместе с тем, направив ее на достижение конкретных, не взаимоисключающих целей, при достижении совокупности которых можно получить интегральный эффект от процесса инвестирования. Кроме того, результаты инвестиционной деятельности должны быть четко спрогнозированы и оценены. Достигнуть всех этих целей позволяет инвестиционная стратегия, особенностью которой является нацеленность на долгосрочную перспективу.

Стоит отметить, что для разработки полноценной инвестиционной стратегии предприятие должно являться открытой социально-экономической системой, активно взаимодействующей с внешней средой. Кроме того,

инвестиционная стратегия должна быть адаптирована к быстрому использованию результатов научно-технического прогресса, разрабатываться исключительно профессионалами, обладающими необходимыми для этого навыками и опытом управления. Как правило, в качестве таких специалистов выступают финансовые менеджеры. Также инвестиционная стратегия должна быть направлена на получение максимального результата при минимальном уровне риска.

Инвестиционная стратегия – это один из главных факторов обеспечения эффективного развития организации. Она существенно влияет на то, как будет развиваться операционная деятельность.

Каким же образом предприятие может оптимизировать свою инвестиционную деятельность и создать адекватную инвестиционную стратегию?

Во-первых, необходимо определить проблемные зоны на предприятии, требующие модернизации, или зоны, развитие которых позволит предприятию получить значительное конкурентное преимущество.

Затем необходимо определить конечные цели инвестирования (модернизация, реконструкция, кардинальное изменение деятельности и др.). Как правило, имеют место несколько способов достижения поставленной цели и крайне важно выбрать оптимальный путь в начале планирования.

В-третьих, необходимо провести тщательный анализ разработанных инвестиционных проектов и выбрать наилучшие из взаимоисключающих, т.е. тех проектов, которые конкурируют между собой, предлагая разные пути решения одной и той же проблемы. Причем при выборе необходимо помнить о том, что капиталовложения в здания и оборудование, как правило, содержат дополнительные будущие затраты, связанные с поддержанием их в рабочем состоянии в течение нескольких последующих лет.

В-четвертых, важно оценить успешность долгосрочных инвестиций с точки зрения будущих событий и их неопределенности.

В-пятых, необходимо учитывать инфляционные процессы, ведь, как известно, рубль, полученный сегодня, всегда будет стоить дороже рубля, полученного через год. Для более корректной оценки будущих доходов от инвестиционной деятельности необходимо сравнивать величину будущих потоков с величиной на текущий день. Для этого применяются специальные математические методы, которые позволяют определить будущие поступления с учетом фактора времени: метод наращения и метод дисконтирования.

Кроме того, при разработке инвестиционной стратегии не стоит забывать о том, что нужно планировать свою деятельность исходя не из самого лучшего варианта, а рассматривая как минимум три возможных пути развития событий: оптимистичный, наиболее вероятный и пессимистичный. Благодаря такому подходу можно получить более адекватную оценку эффективности инвестиций, а также подготовиться к неблагоприятному

развитию событий и разработать возможные варианты действий для нивелирования отрицательных эффектов.

Таким образом, можно говорить о том, что в современных условиях хозяйствования одним из определяющих факторов успешного развития предприятия становится именно инвестиционная стратегия, являющаяся генеральным планом инвестиционной деятельности предприятия.

Использованные источники:

- 1) Инвестиции : учеб. для вузов / А. Ю. Андрианов [и др.] ; отв. ред. В. В. Ковалев [и др.]. - Москва : Проспект, 2011. - 584 с.
- 2) Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия : учебное пособие / Н. И. Лахметкина. – М.: КНОРУС, 2008. – 230 с.
- 3) Марковина, Е. В. Инвестиции [электронный ресурс] : учеб.-практ. пособие / Е. В. Марковина, И. А. Мухина. – М. : ФЛИНТА, 2011. – 120 с.
- 4) Хазанович, Э. С. Инвестиции : учебное пособие / Э. С. Хазанович. – М.: КНОРУС, 2013. - 318 с.

*Потапова Е.А.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В начале становления рыночных отношений в России страхование практически не получало никакого развития и по сути находилось на периферии экономической деятельности. Деятельность планировалась предприятиями на короткий срок, а наиболее опасными были риски, неподдающиеся страхованию: нестабильность, криминал. Политическая и экономическая стабилизация позволили упорядочить отношения собственности, дав возможность бизнесу ориентироваться на стратегические цели и расширять горизонты своего планирования. В таких условиях защита от возникновения различных рисков с помощью инструментов страхования получила свое развитие, а страховой сектор начал демонстрировать положительную динамику. Вместе с тем, в сфере страхования сохраняется достаточно большое количество проблем.

Одна из проблем страхового рынка заключается в том, что государство уделяет недостаточное внимание страхованию как стратегическому аспекту развития экономики государства. Чрезвычайные ситуации природного характера, межнациональные конфликты, техногенные катастрофы неизбежно ведут к потере и порче имущества, получению травм, гибели населения. В большинстве развитых стран возмещение причиненного ущерба производится, как правило, страховыми компаниями, а государство же оказывает лишь дополнительную помощь. В России основное бремя расходов по ликвидации последствий подобных катастроф ложится на

государственный бюджет. Кроме того, неплатежеспособность отдельных страховых компаний подрывает доверие к другим страховщикам и дискредитирует национальное страхование в целом. Уровень доверия граждан России к страховым инструментам очень низок, что во многом связано с деятельностью недобросовестных страховых компаний, обманывающих своих клиентов, задерживающих выплаты или не проводящих их совсем. Грамотная политика государства может позволить стимулировать спрос на страховые услуги у граждан, уменьшить количество недобросовестных и неплатежеспособных компаний. Так, для оздоровления отрасли с 1 января 2012 года были введены более жесткие меры по контролю за финансовой устойчивостью и платежеспособностью страховщиков, проявившиеся в увеличении величины минимального уставного капитала.

Развитие страхования тесно связано с развитием инвестиционной деятельности в России. В настоящее время законодательная база, касающаяся требований, предъявляемых к размещению страховых резервов, недостаточно разработана и унифицирована.

До сих пор очень плохо развито в Российской Федерации долгосрочное страхование жизни, тогда как в странах с высокоразвитой страховой культурой этот вид страхования занимает значительную долю среди всех видов и признается наиболее перспективным. Единственным путем решения данной проблемы может стать повышение финансовой устойчивости и долгосрочной надежности экономической системы страны в целом, а также установление адекватной доходности накопительного страхования, сравнимой с другими инвестиционными инструментами, доступными населению.

По-прежнему существует на российском страховом рынке и такая проблема как региональные диспропорции. Наибольшее число страховых компаний расположено в крупных городах, тогда как остальные города охвачены достаточно слабо. В настоящее время эта проблема понемногу отходит на второй план, так как с помощью развития филиальной сети многие компании приходят в регионы. Однако, выбор предлагаемых страховых продуктов по меркам развитых стран является достаточно скудным и ограниченным.

В сфере страхования не хватает и профессионально подготовленных кадров, отвечающих современным требованиям ведения страховых операций (брокеров, оценщиков, актуариев и др.).

Щербаков В.А. выделяет ряд других препятствий, которые мешают динамичному развитию рынка страхования в Российской Федерации. К ним относятся [5]:

- 1) недостаточный уровень прозрачности деятельности страховых организаций;
- 2) нормативные ограничения на участие в уставном капитале иностранных инвесторов;

3) влияние популистских подходов к страхованию со стороны политической элиты, особенно в период предвыборных кампаний.

В целом, стоит отметить, что тенденции развития страхового рынка в настоящее время являются положительными. Эксперты отмечают то, что наиболее влиятельные компании на рынке страхования в настоящее время стремятся к укреплению управленческого аппарата и улучшению системы внутреннего контроля. Для этого они используют более тщательный аудит, модернизируют систему управления рисками, внимательно подходят к назначению директоров. Кроме того, для привлечения зарубежных инвесторов многими компаниями активно внедряются международные стандарты финансовой отчетности. Это положительная тенденция, так как она позволит укрепить корпоративное управление и повысить прозрачность в страховом бизнесе.

Таким образом, существует ряд проблем развития страхового рынка Российской Федерации, однако поиск решения многих из них активно ведется государством, экспертами в области экономики, и страхования в частности, а также самими страховщиками.

Использованные источники:

1. Николаева, Т. П. Финансы и кредит: учебно-методический комплекс / Т.П. Николаева. – М.: Изд. Центр ЕАОИ. 2008. – 371 с.
2. Проблемы и перспективы страхового рынка России [Электронный ресурс] / Образовательный сайт Сильченковой Т. Н. – Режим доступа: <http://www.silchenkova.ru>
3. Страхование : учеб. для вузов / под ред. В. В. Шахова, Ю. Т. Ахвледиани. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 510 с.
4. Федоров, В. А. Отдельные вопросы совершенствования нормативно-правового обеспечения страховой деятельности / В. А. Федоров, О. А. Филатова // Финансы и кредит. – 2011. – № 22. – с. 54 – 58.
5. Щербаков, В. А. Страхование : учеб. пособие для студ., обуч. по спец. "Финансы и кредит" / В. А. Щербаков, Е. В. Костяева. – М. : КНОРУС, 2009. - 319 с.

*Потапова Е. А.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти*

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ФОНДОВЫХ БИРЖ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Тенденциями развития являются направления изменения состояния объекта в будущем, которые обусловлены его состоянием в прошлом и настоящем. В настоящее время основными тенденциями развития мирового рынка ценных бумаг в целом являются:

- 1) компьютеризация;

- 2) интернационализация и глобализация капиталов, вложенных в ценные бумаги;
- 3) повышение уровня регулируемости рынка;
- 4) конвергенция финансовых рынков;
- 5) секьюритизация.

В качестве главных факторов, определяющих развитие фондовых бирж, можно назвать:

- 1) уменьшение стоимости услуг бирж;
- 2) уничтожение границ и барьеров, которые препятствуют конкуренции;
- 3) реформу управления биржами;
- 4) применение новых технологий и механизмов организации торговли.

Современные компьютерные технологии накладывают серьезный отпечаток на перспективы развития фондовых бирж. В настоящее время большинство бирж переходят к электронным торгам, осуществляющимся с помощью специального программного обеспечения, которое дает возможность брокерам проводить торги на разных фондовых площадках, не покидая офиса. Интернет-технологии позволяют стереть национальные границы, существующие между финансовыми рынками.

Индустрия фондовых бирж в настоящее время претерпевает серьезные изменения, которые обусловлены техническими и технологическими предпосылками, в свою очередь вызывающими достаточно глубокие изменения как законодательного, так и регулирующего характера.

На деятельность фондовых бирж Российской Федерации активно влияют мировые достижения и тенденции, что вселяет надежду на то, что рынком, то есть самими профессиональными участниками, в перспективе будут выбраны самые эффективные площадки, позволяющие оказывать качественные услуги с небольшими издержками.

К основным направлениям развития российской биржевой индустрии на современном этапе можно отнести:

- 1) Интернационализацию деятельности фондовых бирж.

Либерализация валютного регулирования, а также необходимость выдерживать конкуренцию вынуждают биржи выходить за национальные границы и предлагать свои услуги на мировом рынке. Процессы глобализации затрагивают в настоящее время все сферы национальной экономики, включая финансовый рынок [4]. Однако движение по данному направлению развития ставит множество новых вопросов, касающихся регулирования деятельности иностранных членов на национальной фондовой бирже; соответствия правил биржи законодательствам стран, в которых установлены удаленные терминалы этой биржи; отношения национального регулирующего органа к иностранной бирже, желающей

установить свои удаленные торговые терминалы в этой стране; надежности процедур расчетов и гарантии исполнения сделок, которые заключаются в наднациональном торговом пространстве; безопасности торговых Интернет-сетей.

2) Универсализация деятельности фондовых бирж.

Современные биржи стремятся предоставлять своим клиентам максимально широкий спектр услуг, ради возможности конкурировать с другими организациями на рынке финансовых услуг. Происходит совмещение Фондовые биржи осуществляют торговлю финансовыми инструментами, клиринговую деятельность, предоставляют услуги по депозитарному и расчетному обслуживанию, а также информационные услуги. Таким образом, биржи становятся универсальными институтами финансового рынка.

3) Компьютеризация деятельности фондовых бирж.

На современном этапе биржи отказываются от голосовых торгов в пользу системы электронной торговли. По существу биржи преобразуются в систему «торговых точек», которые обслуживают клиентов, используя удаленные рабочие терминалы.

4) Коммерциализация деятельности бирж.

В настоящее время в существующей российской практике фондовым биржам приходится решать задачи, являющиеся задачами коммерческих организаций и мало отличающихся от тех целей, которые ставят перед собой крупные корпорации, в связи с чем вопрос о коммерциализации фондовой биржи приобретает особую остроту:

1) позиционирование на рынке, включающее определение рыночной ниши, продуктового ряда, клиентов, ценовой политики и т.д.;

2) увеличение и диверсификация доходов с целью покрытия затрат на развитие, так как быстрое развитие информационных технологий определяет необходимость постоянного обновления систем биржи и, соответственно, масштабных инвестиций;

3) сокращение расходов в условиях конкурентной среды и нехватки средств на развитие;

4) разработка долгосрочной политики развития, стратегии поведения на рынке для удержания рыночной ниши.

В настоящее время фондовые биржи изменяют структуру своих штатов и департаментов, пытаются придать им форму, которая принята в обычных деловых корпорациях. Создаются структуры, которые связаны с маркетингом, рекламой, приглашаются профессиональные менеджеры из вне, которые не имели до этого опыта работы непосредственно с биржами.

Кроме того, коммерциализация становится прямым следствием внедрения новейших технологий. Многими брокерами устанавливаются системы автоматического ввода заявок клиентов, использование которых по существу позволяет заменять услуги фондовой биржи. Для возможности

конкурировать с такими брокерами, биржам приходится отказываться от традиционной формы работы в виде «закрытого клуба», существующего за счет взносов участников. Они преобразуются в бизнес-организации, предоставляющие услуги всем участникам, которые выразили желание пользоваться предоставляемыми услугами.

В качестве направления развития можно назвать и унификацию системы торгов на бирже, а также введение единых рыночных индексов. Рост бирж, наблюдавшийся в начале девяностых годов, остановился. Современные инвесторы предпочитают работать на крупных и надежных торговых площадках, где имеются гарантии для собственных вложений, обеспечена безопасность сделок, а также есть возможность получить высокую прибыль. Велика вероятность того, что на российском рынке в ближайшее время останутся лишь несколько крупных фондовых бирж.

Некоторые эксперты в качестве одной из перспектив развития фондовых бирж называют введение системы страхования брокерских счетов, которая должна быть сравнима с системой страхования банковских вкладов для физических лиц.

В заключение отметим, что одной из возможных задач политики развития фондового рынка в России является все большая коммерциализация фондовых бирж, создания внутри них структурных подразделений, обеспечивающих конкурентоспособность биржи на рынке.

Использованные источники:

- 1) Карлов, А. М. Биржа и основные направления биржевой политики в современных условиях / А. М. Карлов, Е. А. Вольвач // Финансы и кредит. – 2012. – № 12. – С. 9 – 14.
- 2) Ларионова, О. Б. Рынок ценных бумаг (информационные аспекты) : учебное пособие / О. Б. Ларионова, Н. И. Шанченко. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. - 151 с. : ил.
- 3) Лялин, В. А. Рынок ценных бумаг : учебник / В. А. Лялин, П. В. Воробьев. - М. : Проспект, 2011. - 398 с. : ил.
- 4) Меньшикова, А. С. Влияние глобализации на развитие национального рынка ценных бумаг в рамках «открытой» и «национальной» моделей фондового рынка / А. С. Меньшикова // Финансы и кредит. – 2012. – № 11. – С. 56 – 67.

*Потанова Е. А.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти*

РОЛЬ ФОНДОВОЙ БИРЖИ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Российские фондовые биржи, несмотря на свою относительную молодость по сравнению с ведущими фондовыми биржами мира, тем не

менее, к настоящему времени получили достаточное развитие, имеют большое число участников и являются вполне конкурентоспособными в мировой индустрии биржевой торговли. В связи с чем, представляется целесообразным рассмотрение роли фондовых бирж в развитии экономики страны.

Основную роль в биржевой жизни России долгое время играли две фондовые биржи: Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) и Российская Торговая Система (РТС). В 2011 году в результате слияния ММВБ и РТС образовалась «Московская Биржа» – крупнейшая по количеству клиентов и объему торгов биржевая группа в Восточной Европе, входящая в ТОП-20 ведущих мировых площадок по объему торгов ценными бумагами и суммарной капитализации торгуемых акций, а также занимающая 9-ое место в ТОП-10 бирж в мире по торговле производными финансовыми инструментами. По состоянию на 31 декабря 2012 г. на фондовом рынке Московской Биржи были допущены к торгам ценные бумаги 694 эмитентов, в том числе бумаги крупнейших российских компаний по уровню рыночной капитализации [4].

Какова же роль фондовой биржи в современной экономике России? Во-первых, фондовая биржа как неотъемлемая часть рынка ценных бумаг выступает в качестве механизма динамичного перелива капитала. Средства, вкладываемые инвесторами и биржевыми предпринимателями в ценные бумаги интересующих их предприятий с целью получения дивидендов и в расчете на курсовой рост стоимости этих бумаг, идут на развитие новых технологий и производств. Движимые коммерческим интересом инвесторы способствуют процветанию экономики. Благодаря сделанным ими капитальным вложениям создаются новые рабочие места, производства, растет ВВП.

Важную роль играет биржа, выступая как ориентир, своеобразный индикатор состояния экономической конъюнктуры. Биржа может заблаговременно (за 3-5 месяцев) указывать на наступление спада или подъема. Индивидуальные прогностические оценки отдельных субъектов рынка, действуя в совокупности, превращаются в тенденцию, приводя в движение прогностический механизм фондовой биржи. Под действием данного механизма периодически растет или падает консолидированный курс акций большого количества компаний, работающих в разных отраслях экономики.

Кроме того, фондовая биржа позволяет переводить сбережения различных субъектов экономики в инвестиции без посредничества коммерческих банков. Биржевой рынок в какой-то мере становится альтернативой банковскому сектору и выступает как его косвенный конкурент на рынке капиталов. Однако банки и фондовые биржи не являются антагонистами, они совместно работают на благо национальной экономики.

Ведь при отсутствии в стране эффективного фондового рынка и низком уровне доверия к коммерческим банкам население предпочтет хранить сбережения в наличной форме дома, а не в банке, а крупные субъекты бизнеса будут выводить принадлежащие им средства в оффшорные зоны или банки других государств. Указанные тенденции являются крайне вредными для хозяйственной системы государства.

Важная роль фондовой биржи заключается в том, что она помогает защищать права и интересы инвесторов, являющихся клиентами этой биржи. Фондовая биржа оценивает экономическое состояние эмитентов ценных бумаг, которые котируются на данной бирже, и предоставляет всем участникам биржевых торгов всю необходимую для принятия обоснованных решений о покупке ценных бумаг информацию. Экономическими экспертами биржи отсеиваются фондовые ценности неприемлемого качества, допуск к котировке получают бумаги, имеющие достаточную ликвидность и надежность. Биржа осуществляет защиту недостаточно опытных инвесторов от чрезмерно рискованных вложений.

Биржевой фондовый рынок одновременно становится и эффективным механизмом регулирования денежной массы в обращении государством путем проведения политики открытого рынка. Применение данного инструмента дает возможность решать двуединую задачу – государство привлекает денежные средства для своего распоряжения и одновременно уменьшает количество денег в обращении, ослабляя давление на рынок излишних денег. Помимо этого, используя биржевой механизм, государство получает возможность продавать свои ценные бумаги не только посредникам, таким как коммерческие банки, но и конечным инвесторам, благодаря чему государственные займы становятся менее обременительными и более дешевыми для налогоплательщиков.

Кроме того, биржа «информационно прозрачна», что позволяет уполномоченным на это государственным органам осуществлять контроль за деятельностью участников биржевого рынка и в полном размере взимать налоги с проводимых биржевых сделок, так как осуществление различных манипуляций с целью уклонения от налоговых платежей на фондовой бирже довольно проблематично.

Большое значение эффективное функционирование фондовой биржи имеет и для акционерных обществ – эмитентов ценных бумаг. Корпорации с помощью биржи могут мобилизовать необходимый капитал и использовать его для достижения собственных целей. Причем, по привлеченному на фондовом рынке капиталу не нужно отдавать проценты в фиксированные сроки, как по капиталу, привлеченному у банковских структур. Акционеры, в свою очередь, получают возможность получать точную информацию о текущей стоимости принадлежащих им ценных бумаг и продавать бумаги в любое удобное время.

Однако, несмотря на значимость роли фондовой биржи в эффективном развитии экономики, потенциальные возможности российского фондового рынка мало задействованы. По состоянию на начало 2013 года большинство отечественных акционерных обществ так и не сформировали дивидендную политику, которая была бы основана на реальной доходности бизнеса. Кроме того, многие российские компании, крупную долю в уставном капитале которых имеет государство, выплачивают очень низкие дивиденды миноритарным акционерам или не платят их совсем. Это негативно отражается на характере фондового рынка. Как результат – рынок недооценен по основным мультипликаторам, а инвестиции со стороны крупных и долгосрочных инвесторов ограничены.

В заключение отметим, что роль эффективно действующих фондовых бирж на рынке ценных бумаг огромна, так как биржа является «прозрачной» для государства и общественности, позволяя проводить мониторинг рынка. Таким образом, все субъекты экономики непосредственно заинтересованы в дальнейшем развитии фондовых бирж, так как они оказывают влияние на экономический рост; позволяют увеличивать как объемы инвестиций, так и уровень занятости населения и налоговые поступления государства.

Использованные источники:

1. Ващекина, И. В. Организация фондового рынка: учеб. пособие / И. В. Ващекина. – М. : РГТЭУ, 2010. – 169 с.
2. Ларионова, О. Б. Рынок ценных бумаг (информационные аспекты) : учебное пособие / О. Б. Ларионова, Н. И. Шанченко. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. - 151 с. : ил.
3. Лялин, В. А. Рынок ценных бумаг : учебник / В. А. Лялин, П. В. Воробьев. - М. : Проспект, 2011. - 398 с. : ил.
4. www.rts.micex.ru Официальный сайт ОАО «Московская биржа»

*Потапова Е. А.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти*

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

Важное место в деятельности любого коммерческого банка занимает работа с физическими лицами. Характерной чертой кредитования физических лиц является относительно небольшие размеры ссуд в сочетании с большим объемом работы по их оформлению и оценке кредитоспособности клиентов. Для того чтобы оценить кредитоспособность физических лиц банку необходимо оценить как финансовое положение заемщика, так и его личные качества. Для определения кредитоспособности физических лиц также необходимо изучать факторы, которые определяют

его репутацию, владение активами, способность погасить ссуду в срок и наличие обеспечения ссуды.

Заемщик, для того чтобы получить потребительский кредит должен представить ряд документов, которые свидетельствуют о его кредитоспособности, а иногда и о личных качествах: характере, манере поведения, возрасте, семейном положении; общем и специальном образовании, ходе профессионального развития, приобретенном профессиональном опыте; и даже о состоянии здоровья. Получив все необходимые сведения о заемщике, кредитный отдел коммерческого банка рассчитывает располагаемый месячный доход клиента, который составляет разницу между месячным доходом и месячным расходом.

Затем банк проводит сравнение месячной суммы по обслуживанию долга, включающей проценты и сумму долга, с доходом и определяет кредитоспособность заемщика, в случае, когда расходы на обслуживание долга составляют не более 60 % дохода.

Большинство исследователей к основным методам оценки кредитоспособности физического лица относят:

- 1) скоринговую оценку;
- 2) оценку платежеспособности по финансовым показателям;
- 3) изучение кредитной истории;

Сущность скоринговой оценки состоит в том, что банк определяет систему критериев и соответствующих им показателей, характеризующих способность заёмщика вернуть основной долг и проценты банку. Существует несколько разных моделей скоринговой оценки кредитоспособности физического лица.

Первая модель строится на балльной оценке системы отдельных показателей, значимость которых определяется с помощью дифференциации уровня максимальной балльной оценки. При данной модели устанавливается максимальная и минимальная величина общей балльной оценки. Если фактическая оценка кредитоспособности превышает установленный банком минимальный порог, то у банка появляется одно (но не единственное) из оснований для положительного решения вопроса о выдаче кредита. Вместе с тем, ссуда может быть выдана и в случае, когда общая балльная оценка ниже минимальной, если заемщик предоставит дополнительную мотивацию своей кредитоспособности, которая не учтена в системе скоринговой оценки.

Всю необходимую банку информацию о клиенте для данной модели скоринговой оценки содержит в себе тест-анкета, заполняемая потенциальным заемщиком. Кроме того, в тесте-анкете имеются записи: о гарантии заёмщиком достоверности предоставляемых требований, о гарантии банком коммерческой тайны по представленным заёмщиком данным, их использовании только для ведения дела [2].

Другая модель скоринговой оценки представляет собой построение шкалы баллов в зависимости от значений показателей кредитоспособности.

Она аналогична модели, применяемой при оценке делового риска и рассмотренной выше. В зависимости от набранного количества баллов банк присваивает клиенту один из классов (отличная кредитоспособность, средняя кредитоспособность, некредитоспособный и т.п.), определяет предельные сроки и суммы кредита.

Как правило, в отечественной практике приведенные выше модели не используются в чистом виде. Они комбинируются и адаптируются под конкретные условия самими коммерческими банками.

Следующим методом оценки кредитоспособности физического лица является оценка его платежеспособности по финансовым показателям.

В основе данного метода лежат данные о доходе клиента и степени риска потерять этот доход. При выдаче ссуды коммерческий банк рассчитывает платежеспособность физического лица на основе данных о его среднемесечном доходе (справка о заработной плате, налоговая декларация). Затем происходит уменьшение величины дохода на обязательные платежи и корректировка на установленный банком коэффициент, дифференцируемый в зависимости от величины дохода. Размер ссуды и проценты по ней не могут превышать уровня платежеспособности клиента.

Не стоит забывать, что помимо платежеспособности заемщика банку требуется и дополнительная защита от кредитных рисков, осуществляемая при помощи платежеспособных поручителей. В качестве обеспечения возврата кредита может выступать и ликвидное имущество.

Рассмотрение кредитной истории физического лица также является методом оценки кредитоспособности. Кредитная история – информация об исполнении заемщиком обязательств, принятых на себя по договорам займа. Работники кредитного отдела сначала обращаются к собственным архивам банка. Коммерческие банки, как правило, создают центральную картотеку на всех клиентов (и вкладчиков, и заёмщиков), из которой возможно получить информацию об их кредитоспособности, сведения о задержках в погашении долга или других нарушениях. В мировой практике информация об обслуживании заемщиком своих кредитов накапливается в специальных организациях (бюро кредитных историй). Установлен особый режим раскрытия собранной бюро информации и ограниченный круг лиц, которые могут иметь к ней доступ.

В России с 1 июня 2005 года вступил в силу Федеральный закон «О кредитных историях» № 218-ФЗ от 30.12.2004 года. Этот документ содержит понятие и состав кредитных историй, основания и порядок их формирования, права и обязанности бюро кредитных историй и субъектов кредитной истории, условия хранения и использования информации,

Бюро кредитных историй является юридическое лицо, которое зарегистрировано в соответствии с законодательством РФ, является коммерческой организацией и оказывает услуги по формированию,

обработке и хранению кредитных историй, а также по предоставлению кредитных отчетов и сопутствующих услуг.

Бюро обеспечивает хранение кредитной истории в течение 15 лет с момента последнего изменения содержащейся в ней информации. По истечении установленного срока кредитная история аннулируется.

В соответствии с федеральным законом «О кредитных историях» кредитная история включает в себя три части [1]:

- 1) титульную часть, содержащую сведения о заемщике, по которым его можно идентифицировать;
- 2) основную часть, включающую дополнительные сведения и сведения об обязательствах заемщика (сумма, срок исполнения обязательств, срок уплаты процентов и т.д.);
- 3) дополнительную (закрытую) часть, содержащую сведения об кредиторе и о пользователях кредитной истории.

Таким образом, с помощью бюро кредитных историй повышается уровень информированности банков о потенциальных клиентах, у кредитных специалистов появляется возможность более точно прогнозировать вероятность возврата кредита.

Обобщая вышесказанное можно сделать вывод, что сущность анализа кредитоспособности физического лица состоит в определении перспективы погашения клиентом задолженности в срок и без дополнительных расходов со стороны банка. Оценка кредитоспособности физического лица может проводиться на основании экспертных оценок экономической целесообразности предоставления кредита, анализе финансового состояния заемщика, либо на основе балльных оценок. Большинство российских банков по-разному сочетают и комбинируют приведенные методы, пытаясь наилучшим образом адаптировать их к условиям современной действительности.

Использованные источники:

- 1) Федеральный закон РФ «О кредитных историях» № 218-ФЗ от 30.12.2004 (ред. от 03.12.2011)
- 2) Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2009. – 768 с.
- 3) Белоглазова, Г. Н. Банковское дело: организация деятельности коммерческого банка: учебник / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – М. : Юрайт, 2010. - 422 с.
- 4) Жарковская, Е. П. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Е. П. Жарковская. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 479 с.

*Потапова Е. А.
студент*

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»

Россия, г. Тольятти

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Особые экономические зоны (далее – ОЭЗ) выступают в качестве неотъемлемой части международных экономических отношений.

Причинами создания ОЭЗ в России являются: привлечение отечественных и зарубежных инвестиций; создание стимулов развития регионов; формирование инновационной инфраструктуры; создание новых рабочих мест для высококвалифицированных специалистов.

В СССР первые попытки по созданию ОЭЗ были предприняты в середине 80-х годов. ОЭЗ должны были стать одним из элементов внешнеэкономической государственной политики и представлять собой небольшие территории для совместного предпринимательства с высокой концентрацией предприятий с иностранным участием. К 1991 году в Госплан СССР пришло около 350 предложений о создании таких зон в различных регионах страны, а в сентябре этого же года был введен в действие Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», который содержал специальную главу об ОЭЗ. Тем не менее, этот закон не мог стать полноценной законодательной базой, регулирующей создание и функционирование ОЭЗ, поэтому в 1992 году был издан Указ Президента Российской Федерации «О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон на территории России», придавший новый импульс процессу создания ОЭЗ. В начале 90-х годов практика создания ОЭЗ сводилась к бесконтрольной раздаче привилегий и льгот некоторым регионам России. В результате в 1993 году формально созданные ОЭЗ занимали около 1/3 территории страны. Фактически же зоны не функционировали или не приносили ожидаемых результатов и не решали поставленных перед ними задач. На территориях ОЭЗ часто просто регистрировались предприятия, реально ведущие свою деятельность за пределами зоны, исключительно с целью получения льгот. Таким образом, ОЭЗ становились налоговыми дырами и внутренними оффшорами, обогатившими лишь тех, кто регистрировал в них свои компании, но ничего не давал российской экономике. Таким образом, в России первый опыт создания ОЭЗ оказался отрицательным. Основными причинами этого стали: отсутствие полноценной законодательной базы, слишком большие территории создаваемых зон, необоснованность производственных планов и инвестиционных ожиданий, нечеткость механизма предоставления льгот предпринимателям, возникновение экологических проблем.

Но успех создания ОЭЗ в Китае и множестве других стран не мог не вдохновлять руководство страны, поэтому с учетом накопленного опыта в России был разработан и принят 22.07.2005 года Федеральный закон N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Он вступил в силу 25 августа 2005 года. Целью закона стало создание благоприятных условий для развития экономического и научного потенциала страны посредством создания ОЭЗ.

Однако, мало просто создать ОЭЗ, необходимо обеспечить ее полноценное функционирование для выполнения поставленных целей, что довольно сложно, так как существует ряд проблем, мешающих полноценному развитию ОЭЗ.

Одна из важнейших проблем – это проблема «несовпадения целей». Руководители региона, как правило, ожидают от ОЭЗ получения льгот по освобождению от налогов (полному или частичному). Тогда как, система предоставляемых ОЭЗ льгот – это инструмент реализации сравнительных преимуществ, имеющихся у данной территории, а вовсе не механизм компенсации имеющихся недостатков.

Проанализировав отечественные программы создания и развития ОЭЗ можно сказать, соотношение инвестиций «собственные - зарубежные» закладывается как 3 к 1, причём более 50 % составляют бюджетные средства разных уровней. В связи с чем можно предположить, что невыполнение в полной мере государственных финансовых обязательств, приведет к недофинансированию программ развития, что в дальнейшем скажется и на падении иностранных инвестиций в пропорциональных размерах.

Стоит отметить, что иностранные инвестиции, как правило, приходят в ОЭЗ не с целью «поднятия» российской экономики, а в интересах получения сверхприбыли. При этом мировой опыт свидетельствует, что крупные, финансово устойчивые корпорации мало заинтересованы в привилегиях и возможностях ОЭЗ. Они и без того имеют крепкое положение на международном рынке. В связи с этим растут риски проникновения на территорию российских ОЭЗ неблагонадёжных предприятий и криминализации бизнеса, что способно привести к снижению качества выполнения поставленных задач.

Фактором, тормозящим развитие ОЭЗ на территории Российской Федерации, является также и достаточно «халатное» расходование выделяемых федеральным бюджетом средств на местах, что не позволяет в полной мере реализовывать заявленные программы.

Негативно влияют на развитие российских ОЭЗ и такие социально-экономические факторы как: слабо развитые инфраструктура и промышленность; недостаточная защищенность государством отечественных товаропроизводителей на мировом рынке; слишком разветвленный бюрократический аппарат, высокая коррумпированность чиновников; отсутствие полноценного необходимого опыта у российских

управленческих кадров; несогласованность действий властей различных уровней отсутствие преемственности принимаемых политико-экономических решений.

Но говоря о проблемах развития российских ОЭЗ в целом, не стоит забывать о том, что каждая зона имеет также и собственные проблемы, которые, возможно, частично перекликаются с общегосударственными. К индивидуальным проблемам относятся транспортные проблемы, нехватка энергоносителей, отсутствие собственной сырьевой базы, проблемы моногородов и многие другие.

В заключение отметим, что поскольку формирование инновационного сектора экономики на сегодняшний день – это одно из стратегических направлений развития государства, признанное на официальном уровне. Для создания инновационной экономики необходимо особое внимание уделять развитию инновационной инфраструктуры. Особые экономические зоны, в свою очередь, являются важным элементом инновационной инфраструктуры. В связи с чем, решение проблем, тормозящих их развитие, способствует развитию национальной инновационной экономики и повышению ее конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»
1. Официальный сайт «Россия. Особые экономические зоны». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.russez.ru
2. Официальный сайт «Инновации и предпринимательство: гранты, технологии, патенты». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.innovbusiness.ru

Поташник Я.С., к.э.н.

доцент

доцент кафедры экономики предприятия

ФГБОУ ВПО «НГПУ им. К. Минина»

Россия, г. Н.Новгород

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье представлены показатели, используемые для оценки финансовых последствий реализации инвестиционных проектов, предложена методика количественной оценки влияния реализации инвестиционного проекта на конкурентоспособность предприятия.

Ключевые слова: инвестиционный проект, показатели эффективности, конкурентоспособность предприятия.

Традиционно для оценки эффективности инвестиционных проектов предприятий принято использовать показатели, отражающие соотношение

затрат и результатов, связанных с реализацией проектов. Рассчитываются чистый доход, чистый дисконтированный доход, сроки окупаемости (простой и дисконтированный), индексы доходности (затрат, дисконтированных затрат, инвестиций, дисконтированных инвестиций), внутренняя норма доходности, экономическая и рыночная добавленные стоимости, показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия (платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность) [1]. Проект считается эффективным, если прогнозные значения показателей соответствуют требованиям предприятия.

Используемая методология оценки эффективности инвестиционных проектов позволяет с достаточной степенью точности определить финансовые последствия осуществления инвестиций. Однако вне поля анализа остаются стратегические последствия инвестирования, в частности, влияние проекта на конкурентоспособность предприятия. При этом, по мнению Томпсона и Стрикленда, без достижения конкурентоспособности, финансовые успехи предприятия часто являются кратковременными, сменяясь неудачами [3]. Поэтому при планировании инвестиционных проектов, оценивая их эффективность, необходимо также прогнозировать, как осуществление инвестиций повлияет на конкурентоспособность предприятия.

Конкурентоспособность предприятия можно охарактеризовать как его способность выдерживать конкуренцию (противоборство, соперничество) с другими предприятиями за возможность увеличения прибыли [2]. Для определения прогнозной конкурентоспособности предприятия нами предлагается использовать следующий подход:

1. Выбирается момент времени, на который будет осуществляться оценка конкурентоспособности предприятия (например, на момент выхода на проектную мощность, окончания проекта и т.д.). Далее все рассуждения и расчеты привязываются к выбранному моменту времени.

2. Составляется список ключевых факторов успеха в отрасли, в которой планируется реализация инвестиционного проекта (около 10-ти показателей).

3. Каждому фактору присваивается весовой коэффициент, учитывающий различное влияние факторов на конкурентоспособность предприятия. Чем выше влияние фактора, тем выше весовой коэффициент. Сумма весовых коэффициентов по всем факторам должна быть равна единице.

4. Осуществляется прогноз степени проявления ключевых факторов успеха у предприятия и у его конкурентов по десятибалльной шкале (1 – очень низкая степень проявления, 10 – очень высокая степень проявления).

5. Для предприятия и его конкурентов по каждому фактору определяется взвешенная оценка путем умножения оценки проявления фактора на соответствующий весовой коэффициент.

6. Рассчитывается для предприятия и его конкурентов общая сумма взвешенных оценок. Чем она выше, тем выше конкурентоспособность.

Пример прогнозной оценки конкурентоспособности предприятия представлен в табл. 1 (рассматриваемый момент времени – выход на проектную мощность построенного цеха).

Таблица 1 - Оценка конкурентоспособности

Ключевые факторы успеха		Вес	Базовое предприятие	Конкуренты			
				«1»	«2»	«3»	«4»
Качество характеристики товара	и	0,1	8 / 0,8	5/0,5	10/1	1/0,1	6/0,6
Имидж		0,1	8 / 0,8	7/0,7	10/1	1/0,1	6/0,6
Производственные возможности		0,1	2 / 0,2	10/1	4/0,4	5/0,5	1/0,1
Использование технологий		0,05	10 / 0,5	1/0,05	7/0,35	3/0,15	8/ 0,4
Дилерская сеть возможности распространения	и	0,05	9 / 0,45	4/0,2	10/0,5	5/0,25	1/0,05
Инновационные возможности		0,05	9 / 0,45	4/0,2	10/0,5	5/0,25	1/0,05
Финансовое положение		0,1	5 / 0,5	10/1	7/ 0,7	3/0,3	1/0,1
Издержки по сравнению с конкурентами		0,3	5 / 1,5	10/3	3/0,9	1/ 0,3	4/1,2
Обслуживание клиентов		0,15	5 / 0,75	7/1,05	10/1,5	1/0,15	4/ 0,6
Сумма весов		1,0	---	---	---	---	---
Общая сумма взвешенных оценок		---	5,95	7,7	6,85	2,1	3,7

По данным табл. 1, реализация инвестиционного проекта позволит занять предприятию только третью позицию среди конкурентов с отставанием от компаний, занимающих первое и второе место на 1,75 и 0,9 балла соответственно. Если стратегической целью предприятия являлось достижение лидерских позиций, то необходимо пересмотреть параметры инвестиционного проекта или отказаться от его реализации.

Использованные источники:

1. Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 421с.
2. Портер, Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
3. Томпсон-мл., Артур, А., Стрикленд III, А, Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 928 с.

*Проворова А. А.
научный сотрудник*

*Кармакулова А. В.
младший научный сотрудник
аспирант*

*Архангельский научный центр УрО РАН
Россия, г. Архангельск*

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕГИОНАХ СЕВЕРА РОССИИ³

Переход России на инновационный путь развития, основанный на формировании нового качества экономического роста, предполагает не только производство высокотехнологичных товаров и услуг, повышение инновационной активности бизнеса, но также предъявляет высокие требования к качеству трудовых ресурсов. Главной доминантой современных социально-экономических преобразований становится поиск путей повышения эффективности реализации человеческого и трудового потенциала, что обуславливает необходимость разработки соответствующих организационно-экономических механизмов.

Решение проблем повышения конкурентоспособности и эффективности использования трудового потенциала является стратегической целью региональной политики занятости населения [1]. Реализация данной цели в условиях Севера осложняется множеством специфических факторов, учет которых необходим при разработке соответствующих механизмов управленческого воздействия. Среди ключевых факторов, оказывающих влияние на реализацию трудового потенциала, следует выделить: этничность, монопрофильность и ресурсную специализацию хозяйства, дискомфортность природно-климатических условий, периферийность и слабую хозяйственную освоенность территории. Наличие таких слабoreгулируемых факторов, позволило обосновать

³ Статья подготовлена при поддержке гранта молодых ученых и аспирантов УрО РАН «Механизмы реализации трудового потенциала северного региона в условиях формирования инновационной экономики», № 13-7-НП-211

следующие особенности и проблемы реализации трудового потенциала в регионах Севера:

- *Снижение численности трудовых ресурсов и деформация половозрастной структуры в сторону преобладания населения пожилого возраста* вследствие повышенной миграции трудоспособного населения из-за неблагоприятного воздействия дискомфортных природно-климатических и социально-экономических условий. В 2009 г. районы Крайнего Севера покинуло 77348 человек, 79% из которых было население в трудоспособном возрасте, в 2010 г. их доля составила 75% [2].

- *Низкая межрегиональная трудовая мобильность* вследствие слабой хозяйственной освоенности территории, ведущая к недоиспользованию трудового потенциала, росту безработицы.

- *Этничность*, характеризующаяся существованием уникальных коренных малочисленных народов с их самобытным укладом и культурой, играющих важную роль в развитии традиционных видов занятости. Численность коренных малочисленных народов Севера составляет около 250 тыс. человек [3, 4].

- *Недостаточная мотивационная активность и предприимчивость*, обусловленная низкой транспортной доступностью и периферийностью территории, высокими издержками производства и сложностями, связанными с поиском путей реализации продукции. В 2011 г. доля занятых в малом предпринимательстве в общей численности занятых в Российской Федерации составляла 14,6%, в то время как в северных регионах – 12,6%. В наибольшей степени проблема недостаточной предпринимательской активности характерна для Чукотского автономного округа – 5,1%, Республики Тыва – 6,4%, Ямало-Ненецкого автономного округа – 8%, Мурманской области – 9,4% [5].

- *Потеря профессионально-квалификационного потенциала* территории вследствие активной миграции населения трудоспособного возраста.

- *Недоиспользование женского труда*, вызванное узкоспециализированной структурой хозяйства, преобладанием добывающих отраслей и ограниченными возможностями приложения труда. В наибольшей степени данная проблема характерна для Республик Карелия и Коми, Ханты-Мансийского, Ямало-Ненецкого и Чукотского автономных округов, Магаданской и Сахалинской областей.

- *Истощение физиологических потенциалов организма*, выражающееся в сокращении продолжительности репродуктивного периода, иммунно-гормональном дисбалансе и дисфункциях, ускоренном старении организма [6]. К основными последствиями влияния комплекса природно-климатических, социально-экономических, экономико-географических, биомедицинских факторов на здоровье человека на Севере относятся задержка развития, несоответствие биологического возраста паспортному,

гиповитаминоз, нарушение обмена веществ, иммунодефицит, снижение устойчивости к физическим нагрузкам, преждевременное старение организма [7].

- *Потери в использовании рабочего времени* из-за сезонного характера работ, использования вахтового метода организации труда, раннего выхода на пенсию и продолжительного трудового отпуска.

- *Недостаточные возможности для профессиональной самореализации человека*, обусловленные индустриальным узкоспециализированным характером экономики региона, а также территориальной несбалансированностью на рынке труда между городским и сельским населением.

Выделенные проблемы требуют поиска нестандартных подходов к решению. Одним из путей повышения эффективности реализации трудового потенциала является внедрение гибких форм занятости. Под *гибкой* понимаем *занятость*, допускающую большую степень свободы действия работника, который в силу ограниченной трудоспособности, наличия основной занятости или по семейным и другим обстоятельствам не желает или не может трудиться в течение рабочего дня нормальной продолжительности или на рабочих местах непосредственно на предприятиях и в организациях [8, 9]. *Критериями* для отнесения той или иной формы занятости к гибкой, на наш взгляд, являются большая свобода действий работника при осуществлении трудовой деятельности и меньшая регламентация в организации труда.

Использование данных критериев позволило классифицировать гибкие формы занятости следующим образом:

1. *Работа с различной регулярностью трудовой деятельности:*

- временная работа;
- сезонная работа;
- эпизодическая (разовая, случайная) работа.

2. *Работа, подразумевающая гибкое регулирование рабочего времени нормальной продолжительности:*

- работа в режиме гибкого рабочего времени;
- сменная (вахтовая) работа;
- разделение рабочего дня на части.

3. *Частичная занятость:*

- неполный рабочий день (отработка менее 8 часов в день);
- неполная рабочая неделя (продолжительность менее 5 дней);
- неполная загрузка в течение года;
- вторичная занятость (работа по совместительству).

4. *Надомный труд.*

5. *Самозанятость.*

Внедрение гибких форм занятости способно повысить эффективность реализации трудового потенциала северного региона в нескольких направлениях (рис.1). Так, временная работа или надомный труд по изготовлению художественных изделий, пошиву национальной одежды, самозанятость в таких традиционных отраслях хозяйства, как оленеводство, рыболовство, сбор дикоросов, могли бы способствовать не только поддержанию бюджета представителей коренных малочисленных народов российского Севера, но и сохранению их самобытной культуры. В условиях сокращения численности и старения населения в большинстве северных регионов, использование гибких форм занятости будет способствовать продлению периода трудовой активности и привлечению в контингент занятого населения учащейся молодежи, пенсионеров, лиц, ведущих домашнее хозяйство.



Рисунок 1.-Направления влияния гибких форм занятости на реализацию трудового потенциала северного региона

Алгоритм формирования механизма реализации трудового потенциала в условиях Севера включает в себя последовательность следующих действий (этапов): 1) Выявление особенностей и проблем реализации трудового потенциала в условиях Севера на основе статистического анализа; 2) Выделение факторов, оказывающих влияние на формирование и реализацию трудового потенциала северного региона; 3) Выявление объектов (целевых групп), на которые должны быть направлены меры управленческого воздействия по повышению эффективности занятости населения; 4) Обоснование видов гибких форм занятости, наиболее подходящих для

реализации трудового потенциала данных целевых групп; 5) Определение конкретных инструментов развития гибких форм занятости; 6) Обоснование показателей, позволяющих оценить результативность реализации данных инструментов.

Внедрение гибких форм занятости в регионах Севера декларируется в стратегиях развития государства как одно из ключевых направлений решения проблем занятости населения [10, 11, 12, 13]. Региональные стратегии социально-экономического развития северных территорий также позиционируют развитие гибкости рынка труда. Однако основное внимание в них уделено поддержке самозанятости и малого предпринимательства, а также развитию вахтового метода организации труда, гибких форм занятости среди инвалидов и женщин, имеющих малолетних детей, коренных малочисленных этносов.

Анализ стратегий социально-экономического развития регионов Севера свидетельствует об отсутствии системного подхода к развитию гибких форм занятости: выбору объектов регулирования, видов гибких форм занятости, конкретных инструментов и показателей оценки результативности их внедрения.

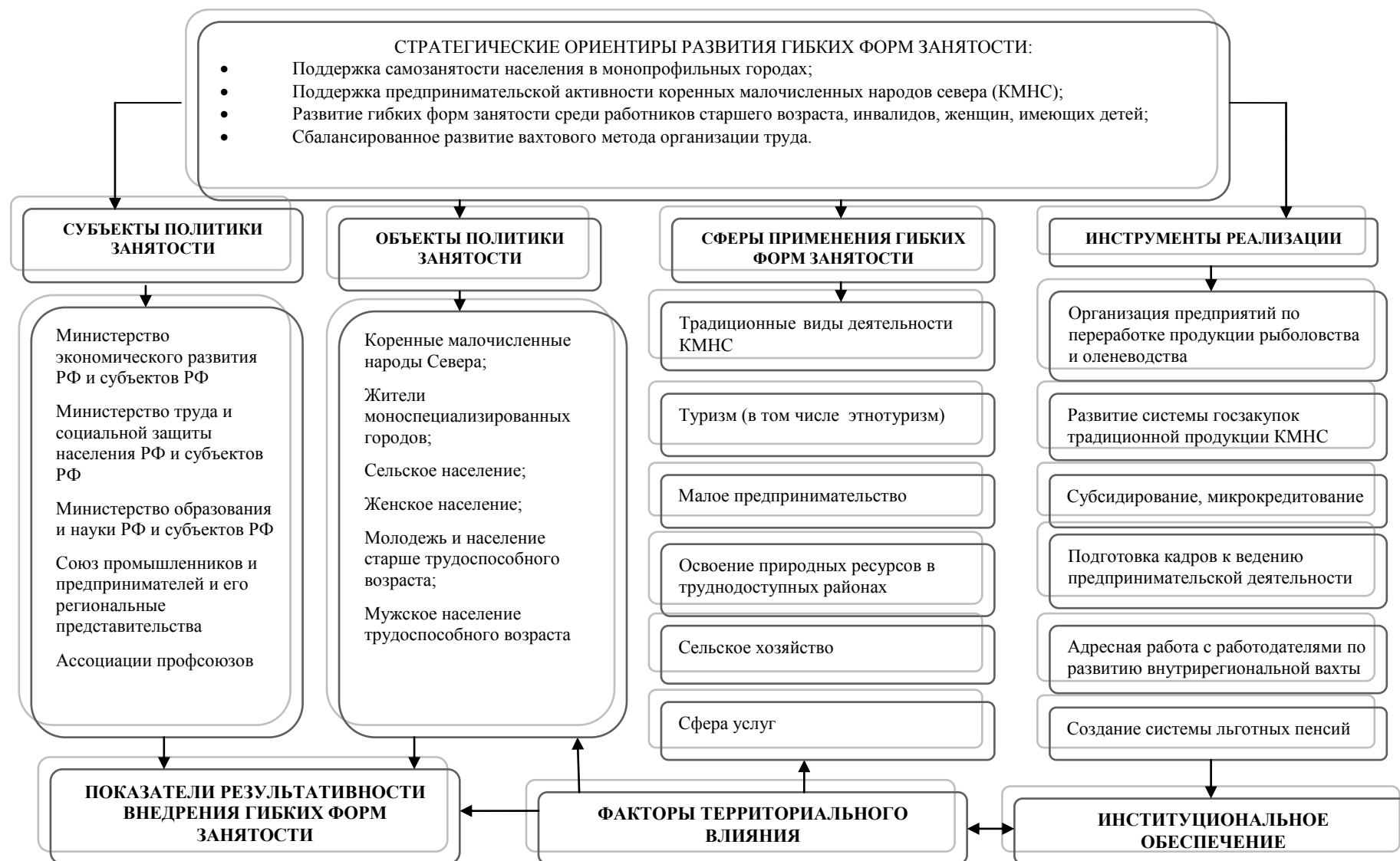


Рисунок 2- Механизм реализации трудового потенциала в регионах Севера на основе использования гибких форм занятости

Авторами была предпринята попытка разработки механизма реализации трудового потенциала посредством использования гибких форм занятости, учитывающего стратегические ориентиры развития гибких форм занятости в регионах Севера; субъекты и объекты реализации политики занятости; сферы применения гибких форм занятости; инструменты реализации политики занятости; институциональное обеспечение; факторы территориального влияния; показатели результативности реализации инструментов (рис.2).

Повышение эффективности и результативности государственного управления в настоящее время декларируется Правительством РФ как одно из условий роста конкурентоспособности национальной экономики и стимулируется активным развитием механизмов и процедур управления по результатам. Анализ результативности использования инструментов внедрения гибких форм занятости должен основываться на оценке показателей, выбранных с учетом используемого вида гибких форм занятости и объекта государственного регулирования. В таблице 1 представлены виды гибких форм занятости, направленные на решение конкретных проблем реализации трудового потенциала отдельных целевых групп и предложены показатели, характеризующие результативность использования гибких форм занятости.

Критериями выбора показателей были их доступность, измеримость и сопоставимость. Достоинством предлагаемых показателей является их взаимосвязь с объектами, на которые направлено действие инструментов по реализации гибких форм занятости (например, коренные малочисленные народы Севера, женское население, жители монопрофильных городов). Важно подчеркнуть необходимость уточнения и доработки данных показателей, особенно в направлении оценки развития вахтового метода. Таблица 1 – Виды гибких форм занятости и показатели результативности инструментов их реализации в регионах Севера России

Особенность реализации трудового потенциала	Вид гибких форм занятости	Объект регулирования	Показатели результативности инструментов
Этническая специфика трудовых ресурсов	Самозанятость; Надомный труд	Коренные малочисленные народы Севера	Уровень безработицы среди КМНС, %; Доля занятых среди КМНС, работающих не по найму, %.
Недоиспользование трудового потенциала среди женщин	Самозанятость; Частичная занятость; Работа в режиме гибкого рабочего времени	Женское население	Уровень безработицы среди женщин, %; Доля безработных женщин, получивших услугу по содействию самозанятости, %.
Невозможность профессиональной самореализации в условиях	Самозанятость	Жители монопрофильных населенных пунктов	Доля жителей монопрофильных населенных пунктов, получивших услугу по содействию самозанятости, %;

узкоспециализированного хозяйства			Доля безработных монопрофильных населенных пунктов, обратившихся за содействием в поиске работы, %.
Потери в использовании рабочего времени	Сезонная работа; Вахтовая работа	Преимущественно мужское население	Доля вакансий в отраслях по добыче полезных ископаемых и строительстве в общей численности вакансий, %; Доля занятых в отраслях по добыче полезных ископаемых и строительстве в общей численности занятых, %.
Недоиспользование трудового потенциала вследствие территориальной несбалансированности на рынке труда	Самозанятость; Надомный труд; Вахтовая работа	Сельское население	Доля жителей сельской местности, получивших услуги по содействию самозанятости %; Доля сельских жителей среди безработных, %.
Недостаточность трудовых ресурсов	Работа с различной регулярностью трудовой деятельности; Частичная занятость	Население старше трудоспособного возраста; учащаяся молодежь	Доля временно трудоустроенных несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время в общей численности населения данного возраста, %; Доля обучающихся, желающих работать в свободное от учебы время среди обратившихся за содействием в поиске подходящей работы, %; Доля граждан пенсионного возраста среди обратившихся за услугами трудоустройства, %.

Внедрение гибких форм занятости является одним из эффективных способов реализации политики занятости населения в регионах Севера, позволяющего нивелировать проблемы и оптимизировать использование трудового потенциала региона. Декларирование внедрения гибких форм занятости в стратегиях социально-экономического развития северных регионов подчеркивает важность и необходимость их использования. Однако, для активного развития этих форм необходимо законодательное закрепление различных видов нестандартной организации труда с целью повышения социальной защищенности работников. Для решения такой проблемы как недоиспользование трудового потенциала женского населения необходимо включить в целевую группу не только женщин, имеющих малолетних детей, но и женщин в целом. Развитие вахтового метода организации труда должно строиться на предпочтительном использовании кадровых ресурсов северных регионов, адаптированных к суровым климатическим условиям.

Использованные источники:

1. Козлова О.А. Занятость населения индустриального региона: проблемы теории и практики регулирования / О.А. Козлова.- Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008.- с.54
2. Единая межведомственная статистическая информационная система [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do> Дата обращения 19.07.2013

3. Перечень коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока // Утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2006 г. N 536-р [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://severcom.ru/law/item24-2.html> Дата обращения: 25.06.2013 г.;
4. Всероссийская перепись населения 2002 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=44>. Дата обращения 26.06.2013 г.; Всероссийская перепись населения 2010 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm. Дата обращения 26.06.2013 г.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
6. Ефремов А.А., Ткачев А.В. О существующих подходах к районированию северных территорий России // Стратегия развития северных регионов России: Материалы всероссийской научной конференции. - Архангельск: Архангельский филиал института экономики УрО РАН, 2003.-с. 48-58
7. Максимов А.Л., Белкин В.Ш. Биомедицинские и климатологические аспекты районирования территорий с экстремальными условиями среды проживания // Вестник ДВО РАН, 2005.-№3.-с. 28-39
8. Богданов Г.И. Формы занятости как фактор рационального использования труда на предприятиях сферы услуг: Дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук. Московский государственный университет сервиса, Москва, 2003.
9. Козлова О.А., Кармакулова А.В. Проблемы и перспективы развития гибких форм занятости населения в северном регионе // Экономика региона. – 2013. - №2. – С. 27-34.
10. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 г. // Утв. Президентом РФ 20.02.2013 [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://правительство.рф/docs/22846/>. Дата обращения: 15.04.2013.
11. Стратегия социально-экономического развития Северо-западного федерального округа до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 18 ноября 2011 г. № 2074-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minregion.ru/activities/territorial_planning/strategy/federal_development/szfo/. Дата обращения: 14.11.2013.
12. Концепция устойчивого развития коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 04.02.2009 N 132-р [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_84814/. Дата обращения: 14.11.2013.

13. Концепция государственной поддержки экономического и социального развития районов Севера [Текст]: постановление Правительства Российской Федерации от 7 марта 2000 года № 198 //Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – 20 марта. – №12. - ст.1286.

Прокофьев И.А.

студент

Ситникова А.Ю., к.э.н.

доцент кафедры экономики

СГАУ

Россия, г. Самара

РОЛЬ США В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Аннотация. Цель данной работы состоит в выявлении причин ярко выраженного влияния экономики и политики Соединенных Штатов Америки на мировую экономику в целом.

Ключевые слова: доллар, экономика, США.

Не секрет, что ключевой составляющей любой экономической системы являются ресурсы, в первую очередь — денежные. Задача любой экономической системы состоит в рациональном распределении этих ресурсов по причине их ограниченности для получения выгоды. В современной экономике сложилась ситуация, когда доллар, являющийся мировой резервной валютой, приобрёл колоссальный спрос, имеющий искусственное происхождение. Следовательно, правительство США, как единственный эмитент резервной валюты, имеет в своём распоряжении немало специфических механизмов, с помощью которых может воздействовать на мировые рынки.

Для исследования проблемы был проведён ретроспективный анализ развития как современной мировой денежной системы в целом, так и доллара в частности. Основными иллюстрациями влияния американской валюты на мировые рынки являются кризисные периоды мировой экономики (мировой финансовый кризис 2008 года в частности).

Основные выводы, полученные благодаря проведенному анализу, можно кратко представить следующим образом.

Во-первых, в настоящее время имеет место явное «раздувание» спроса на доллар. Это становится возможным за счёт того, что данная валюта господствует на мировых фондовых рынках и рынках ресурсов. То есть, есть одна страна желает купить некий ресурс у другой страны, сперва ей необходимо купить американскую валюту, и уже ей непосредственно расплачиваться за ресурс. Непрерывность экономических отношений международного характера порождает постоянное наличие огромного спроса на доллар.

Второй вывод является следствием первого — постоянно растущий спрос позволяет правительству США поддерживать соответствующее

высокое предложение своей валюты, при этом не особо заботясь о её качественном содержании. Ни одно другое государство в мире не может позволить себе включать печатный станок по первой необходимости – рост денежной массы приведёт к скоротечной гиперинфляции. В США необходимость должного обеспечения денег отходит на второй план – «плохие» деньги всё равно поглотятся за счёт колоссального спроса извне. Характерный пример – кризис 2008 года, когда курс доллара к рублю вырос с 22 до 34-35 рублей за весьма короткий срок. Напуганные кризисом, россияне кинулись переводить свои сбережения в иностранную валюту, продавая рубли, что повлекло еще больший рост спроса на доллар. Благодаря резервам Центрального Банка удалось сдержать рост и сделать его плавным, вбрасывая на биржи дополнительные массы валюты, чтобы «погасить» растущий спрос.

Отсюда проистекает вывод третий: преимущество печатного станка позволяет американцам скупать за бесценок ресурсы, за которые любой другой стране придётся платить своим «кровным» – ведь в современной денежной системе любая валюта, фактически, обеспечивается всем ВВП страны, её выпускающей; США же имеет возможность «покупать» ресурсы за себестоимость своих банкнот, что вполне можно назвать паразитированием одной экономики на десятках других. Также стоит отметить, что статус эмитента резервной валюты позволяет Соединенным Штатам экономить на комиссиях при конвертации валюты, а также позволяет правительству США заимствовать средства на рынках капитала по относительно низким ставкам, из-за высокой ликвидности доллара.

Вывод данного исследования можно кратко сформулировать следующим образом: несомненно, для стабильного развития экономики страны важно развитие таких её составляющих, как промышленность, научная и образовательная деятельность, поиск международной специализации и многих других. Но не менее важно уделять внимание продвижению национальной валюты на мировой рынок. Только став полноценной региональной валютой, рубль сможет составить конкуренцию доллару, а государство будет обогащать казну посредством более дорогих экспортных цен на свои ресурсы, а не за счёт обложения собственного населения огромными налогами.

*Пронина Е. В., к.э.н.аук
доцент
Ермакова О.Д.
студент, 4 курс
кафедра «Бухгалтерский учет АХД и аудит»
АГТУ*

Россия, г. Астрахань

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Сегодня в РФ насчитывается более сотни тысяч малых предприятий, но крайне редко можно найти предпринимателя, который организывает аудит своей бухгалтерской отчетности.

Открывая свое дело, зачастую предприниматель берет кредит в банке и надеется, что оно будет выгодным, быстро развивающимся и не приносящим хлопот. Чтобы это стало реальностью, необходимо соблюдать некоторые правила - быть надежным партнером, который соблюдает все свои обязательства. Чтобы все это стало реальностью, надо проработать несколько лет на рынке, получить о себе положительное мнение и заслужить безупречную репутацию.

Для этого фирма должна стабильно работать и держать в порядке все свои финансовые дела, знать свои задолженности перед бюджетом государства, чтобы не разориться и не стать банкротом. Для этого в компании должна быть хорошая бухгалтерия с профессиональным бухгалтером.

Аудит на малых предприятиях считается необходимым, так как любой человек, в том числе и бухгалтер, может в любое время совершить ошибку, которая в дальнейшем станет роковой для предприятия. Любой профессиональный бухгалтер будет только заинтересован в проведении аудита, для того чтобы убедиться, что бухгалтерский учет на предприятии ведется правильно. Однако сегодня, руководитель организации сам решает, нужен ли ему аудит или нет.

Важным инструментом умелого и эффективного управления предпринимательством является оказание малому предпринимательству услуг высококвалифицированных специалистов-консультантов аудиторских фирм, которые имеют все необходимые знания и практический опыт проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой формы собственности.

Аудиторы при проверке находят слабые стороны в налоговом и бухгалтерском учете предприятия и устраняют в них ошибки, делая отчетность корректной. Происходит это потому, что аудитор проверяет свой многолетний опыт и методики нахождения ошибок в бухгалтерском учете, разработанные в аудиторской фирме. Не секрет, что серьезные аудиторские

компании сами разрабатывают программное обеспечение, которое выявляет ошибки в бухгалтерской или налоговой отчетности.

Аудиторские компании могут осуществлять ведение бухгалтерского учета фирм и могут проводить аудит в разных отраслях экономики. Такие компании могут проводить следующие виды работ и предоставлять бухгалтерские услуги:

- ❖ бухгалтерское сопровождение;
- ❖ регистрацию фирм;
- ❖ ликвидацию фирм;
- ❖ изготовление печатей;
- ❖ открытие счета в банке;
- ❖ продажу юридических адресов;
- ❖ налоговую оптимизацию и налоговое консультирование.

Малые предприятия часто предлагают ограниченный ассортимент товаров или услуг, и осуществляют свою деятельность на одном или ограниченном количестве объектов, что позволяет аудитору быстрее разобраться в специфике деятельности малого предприятия и отразить ее в документах, чем в случае с более крупным предприятием. Применение широкого спектра аудиторских процедур может носить достаточно несложный характер. Например, при осуществлении аналитических процедур могут быть использованы эффективные модели прогнозирования. С помощью аналитических процедур можно получить приемлемые доказательства, позволяющие в отдельных случаях сократить потребность в проведении других **процедур проверки по существу**. К тому же, на многих малых предприятиях совокупность данных бухгалтерского учета часто бывает незначительной и легко поддается анализу.

Обязательный аудит предприятий малого бизнеса подразумевает наличие некоторых характерных особенностей (рис. 1).

В условиях недостатка кадров или же повышенной экономии, ведение бухгалтерского учета осуществляется недостаточным количеством специалистов, кроме того, не редки случаи совмещения бухгалтерских обязанностей с какими-либо другими, что, естественно, приводит к появлению некоторых неточностей или ошибок при оформлении финансовой документации, которые и позволяет выявить внутренний аудит предприятия. Поэтому специалисты, проводящие аудит деятельности предприятия, должны учитывать характерный симбиоз ответственности и полномочий работников проверяемой компании.

Аудит отчетности предприятий в случае малого предпринимательства подразумевает самостоятельное решение проверяющей компании об использовании методики, характерной или нет для субъектов малого бизнеса. Данная особенность обусловлена тем фактом, что первоначальное доверие осуществляющего аудит предприятия специалиста к используемой на предприятии системы внутреннего контроля обоснованно невысоко. Однако, в тоже время, аудиторская компания должна обосновать и отразить в заключении выбор той или иной методики.



Входящее в аудит деятельности предприятия документирование исследования и оценки системы его бухгалтерского учета должно осуществляться по значительно более упрощенной технологии, сравнительно с аналогичными процедурами, используемыми для крупных экономических объектов. Поэтому аудит малого бизнеса проводится в соответствии с масштабом клиентской организации.

Рис. 1. Особенности аудита МП (составлено авторами)

Наличие данных особенностей связано с двумя основными факторами:

- I. Постоянное и всеобъемлющее влияние руководителя или/и владельца организации на все сферы деятельности предприятия;
- II. Отсутствие разделения полномочий работников предприятия, ответственных за ведение бухгалтерского учета и подготовку отчетности.

Однако, необходимо отметить, что проводя обязательный аудит на предприятиях малого бизнеса, нужно учитывать следующие факторы риска (рис. 2).

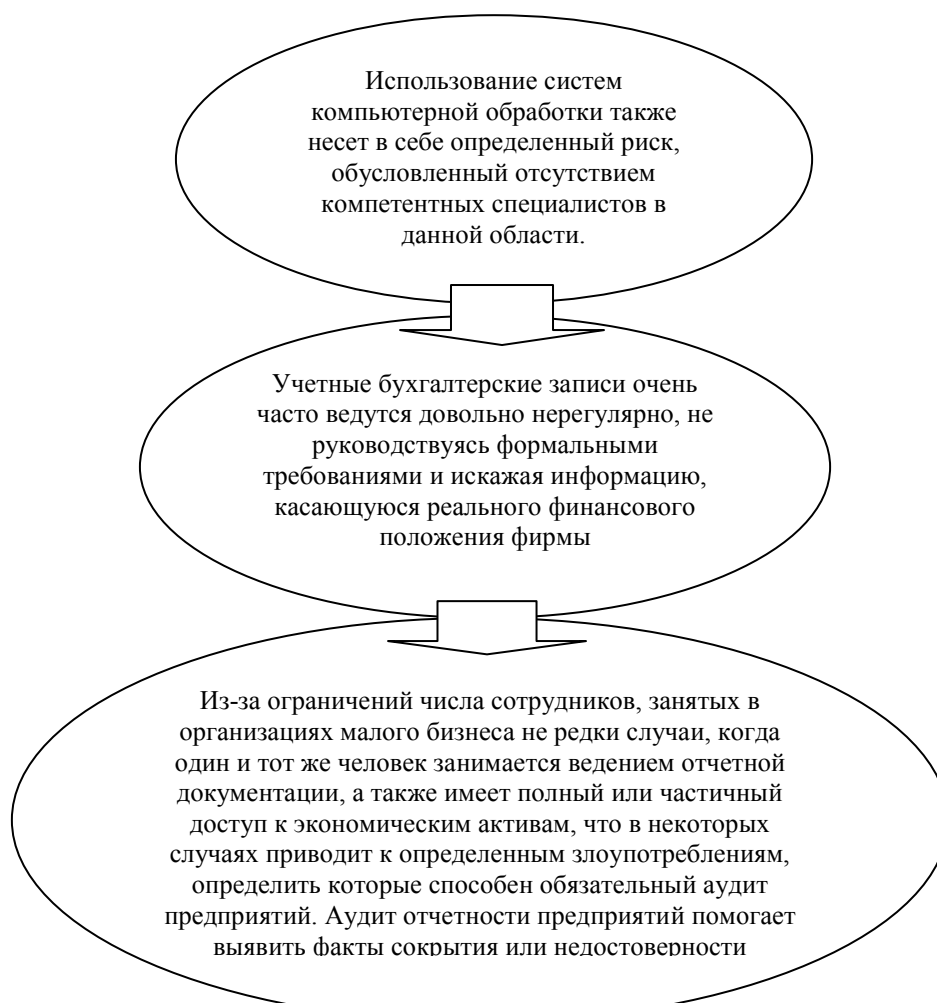


Рис. 2. Факторы риска, при проведении обязательного аудита на МП (составлено авторами)

Итак, в заключение отметим, что роль аудита для субъектов малого бизнеса состоит не только в том, чтобы выражать мнение о достоверности финансовой отчетности и соответствия порядка ведения бухгалтерского учета требованиям действующего нормативного законодательства РФ, но и в том, чтобы представлять интересы собственников во все хозяйственных и финансовых взаимоотношениях с целью эффективности их функционирования и развития.

*Прохорова Н.А., к. э. н.
доцент*

*Касимова Е. А.
студент*

*Кямякова Ю. Ю.
студент*

*федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Поволжский Государственный Университет Сервиса»,
Россия, г.Тольятти*

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В современном мире составление финансовой отчетности занимает одно из ведущих мест, так как ни одно управленческое решение не обходится без предварительного анализа финансовой информации. В последнее время, в связи с внедрением российской экономики в мировое пространство, возникло усиленное внимание к проблеме международной унификации финансовой отчетности. Иными словами, финансовая отчетность подлежит совершенствованию применительно к требованиям международных стандартов финансовой отчетности, так как российские положения составления финансовой отчетности в значительной степени отличаются от международных стандартов.

Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) именуются общепринятые правила по признанию, оценке и раскрытию финансово-хозяйственных операций для составления финансовых отчетов организациями во всех странах мира.

Формирование финансовой отчетности в соответствии с МСФО открывает доступ российским организациям к международным рынкам капитала, позволяет предоставлять пользователям отчетность, которая содержит значимую, сопоставимую и общепонятную информацию, а также растет доверие со стороны иностранных инвесторов. Поэтому вопрос перехода на МСФО рассматривается руководителями многих организаций. Большинство российских компаний, которые являются либо крупными публичными компаниями, либо дочерними предприятиями иностранных

компаний, применяют МСФО при составлении отчетности, что не скажешь о субъектах малого предпринимательства. Доля малых и средних предприятий в секторах экономики развитых стран достигает 90%, поэтому экономическая информация об их деятельности очень важна для принятия решений участниками рынка.

Небольшая часть российских субъектов малого и среднего предпринимательства либо уже составляют отчетность по МСФО, либо планируют начать составлять в ближайший год (начиная с отчетности за 2014, 2015 годы). При этом число малых и средних предприятий, которые пока не планируют переходить на МСФО еще велико (43%), а число организаций, которые составляют отчетность по международным стандартам уже не один год еще пока незначительно (25%).

Компании, составляющие отчетность по МСФО, делают это полностью собственными усилиями – 65%, совместно с консультантами из консалтинговых компаний и аудиторами – 25%, и лишь 10% — прибегают к аутсорсингу (полной передаче функций в данной области). Это свидетельствует как о достаточно высоких требованиях самих компаний, так и о возросшей за последние годы квалификации специалистов, составляющих отчетность по международным стандартам.

К основным проблемам применения МСФО в России относятся:
недостаток информации из-за сложности текстов стандартов (сложными для понимания признаются и оригинальные тексты стандартов, и переведенные для применения российскими компаниями (в связи с их прямым переводом, без разъяснения новых для отечественных специалистов понятий));

отсутствие обобщения и анализа практики применения МСФО российскими компаниями, а также разъяснений и комментариев к стандартам Минфина и других уполномоченных органов;

сложность методик расчетов;

высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО;

высокая стоимость услуг аудиторских и консалтинговых компаний;

недостаток квалифицированных кадров, как с позиции работодателей, так и с позиции компаний-заказчиков услуг по МСФО.

В июле 2009 г. Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО) опубликовал Международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий (International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities - IFRS for SMEs). По структуре МСФО для малых предприятий состоят из предисловия (Preface), 35 разделов (Sections), глоссария (Glossary), вспомогательных таблиц (Derivation table), изданных в виде отдельных брошюр оснований для выводов (Basis for conclusions) и иллюстративного примера финансовой

отчетности (Illustrative financial statements and presentation and disclosure checklist).

Разделы представляют собой отдельные стандарты, посвященные следующим темам:

- малые и средние предприятия;
- концепции и принципы;
- представление финансовой отчетности;
- отчет о финансовом положении;
- отчет о совокупном доходе, о прибылях и убытках;
- отчет об изменениях в капитале, о доходах и нераспределенной прибыли;
- отчет о движении денежных средств;
- примечания к финансовой отчетности;
- консолидированная и индивидуальная финансовая отчетность;
- учетная политика, оценочные значения и ошибки;
- основные финансовые инструменты;
- прочие вопросы учета финансовых инструментов;
- запасы;
- инвестиции в ассоциированные компании;
- инвестиции в совместную деятельность;
- инвестиционное имущество;
- основные средства;
- нематериальные активы, кроме деловой репутации;
- объединение бизнеса и деловая репутация;
- аренда;
- резервы и условные активы и обязательства;
- обязательства и собственный капитал;
- выручка;
- государственная помощь;
- затраты по займам;
- выплаты долевыми инструментами;
- обесценение активов;
- вознаграждения работникам;
- налоги на прибыль;
- влияние изменений валютных курсов;
- гиперинфляция;
- события после отчетной даты;
- раскрытие информации по связанным сторонам;
- специализированная деятельность;
- переход на МСФО для малых и средних предприятий.

МСФО для малых предприятий является упрощенным вариантом МСФО. При этом упрощения заключаются в следующем:

признание финансовых инструментов происходит по определенным критериям – по себестоимости или по первоначальной стоимости за вычетом амортизации, а также по справедливой стоимости;

нематериальные активы, которые не имеют конечного срока использования, должны амортизироваться в течение 10 лет;

учет капитала совместных компаний ведется по первоначальной стоимости, по методу долевого участия и по справедливой стоимости;

совместные предприятия не подлежат пропорциональной консолидации;

все затраты на исследования и разработку относятся на расходы периода;

государственные гранты признаются в качестве дохода;

обзоры в отношении остаточной стоимости, срока полезного использования, амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов необходимо приводить только в том случае, если с момента предыдущего отчетного периода произошли соответствующие изменения;

инвестиционная собственность может рассматриваться как основные средства, оцениваемые по себестоимости, если справедливая стоимость не может быть определена без неоправданных затрат.

Утверждение МСФО для малых предприятий в Российской Федерации будет способствовать совершенствованию национального бухгалтерского учета и подготовки финансовой отчетности, соответствующих международных требованиям. Однако для полноценного перехода на МСФО для малых предприятий требуется стандартизация критериев отнесения предприятий к малому бизнесу, разработка специальных концептуальных подходов, направленных на сближение требований российских стандартов бухгалтерского учета и составления отчетности с требованиями МСФО для малых предприятий.

Формирование финансовой отчетности малых предприятий по МСФО является одной из задач совершенствования отчетности в России, но существует ряд проблем, приостанавливающих данный процесс.

Во-первых, так как МСФО в основном ориентированы на крупные компании, то внедрение упрощенного комплекта МСФО для малого бизнеса потребует значительных изменений законодательной базы. При этом в России доля малого бизнеса на сегодняшний день сравнительно мала и составляет порядка 33 % от общего объема рынка (доля средних предприятий – 39%, доля крупных предприятий – 28%). Поэтому разработка МСФО для субъектов малого предпринимательства на существующей стадии совершенствования финансовой отчетности в России является нецелесообразным.

Во-вторых, основной проблемой при составлении финансовой отчетности согласно МСФО становится профессиональный характер, где

главным является человеческий фактор, обусловленный необходимостью иметь высокий уровень образования специалистов для качественного формирования отчетности. Переподготовка кадров, связанная с обучением персонала, будет связана со значительными финансовыми затратами, что для большинства малых предприятий является трудно реализуемой задачей. Создать полноценную систему образования без поддержки на государственном уровне практически невозможно. А такая процедура требует затрат времени, что подтверждается зарубежной практикой.

В настоящее время финансовую отчетность малые предприятия составляют в соответствии с российскими нормативными требованиями, определяемыми нормами законодательства. В связи с указанными выше проблемами при применении МСФО субъектами малого предпринимательства, можно предложить данной категории компаний формировать финансовую отчетность с применением одного из следующих методов:

- метода параллельного учета;
- метода трансляции проводок;
- метода трансформации финансовой отчетности.

Данные методы в основном отличаются по степени трудовых затрат и качества.

Метод параллельного учета считается наиболее трудоемким и соответственно качество предоставленной информации у него намного выше, чем у последующих методов. Данный метод наиболее сложный, поскольку он основан на формировании записей в различных учетных регистрах, соответствующих различным стандартам.

Метод трансляции проводок имеет среднее значение между качеством и трудоемкостью – его основная черта заключается в формировании записей в отношении российского учета и дополнительных проводок для МСФО.

Метод трансформации отчетности основан на использовании бухгалтерской отчетности, составленной по российским правилам. И показатели, приведенные в данной отчетности, подлежат корректировке по составу, предусмотренной международными стандартами. Данный метод является наиболее распространенным способом составления отчетности (74%).

Использование данных методов возможно с применением автоматизации бухгалтерского учета. На сегодняшний день существует достаточно большое количество программных продуктов, способных выполнять данную функцию. Формирование финансовой отчетности в соответствии с МСФО с использованием автоматизированных систем учета имеет один важный момент – требуется ввод всей необходимой дополнительной информации через механизмы импорта информации из учетных или управленческих систем, иначе придется прибегнуть к использованию ручного ввода корректировок на основе дополнительного

анализа информации специалистом. Для этого необходимо создать типовые решения, способные осуществлять введение ранее перечисленных методов с целью обеспечения формирования финансовой отчетности по МСФО для предприятий малого бизнеса.

Подавляющее большинство предприятий составляют отчетность по МСФО использованием MS Excel (78%), так как данный инструмент доступен, относительно недорого стоит, и практически каждый специалист имеет навыки уверенного пользователя по работе с этим приложением. Кроме этого, в MS Excel удобно вносить данные, необходимые для трансформации отчетности.

Использование других программных продуктов распределяется примерно поровну. При этом параллельный учет может вестись по существенным статьям с применением программных продуктов «1С», в которых присутствует ряд настроек, необходимых для автоматизации участка МСФО. Таким образом, в уже существующую конфигурацию программного обеспечения («1С») будет встраиваться блок МСФО. Также популярен программный продукт, который используется для ведения учета по РСБУ, МСФО и налоговых регистров – SAP R/3. Этот продукт изначально настроен на параллельное ведение трех видов учета.

Итак, несмотря на то, что в России доля малых предприятий в системе хозяйствования страны все еще невелика, развитие данного сектора экономики признано наиболее перспективным. Достоинствами малых предприятий являются: мобильность (мгновенная реакция на колебания потребительского спроса и изменения рыночной конъюнктуры) и содействие высокой занятости населения (при незначительном использовании средств предприятий, данный экономический сектор обеспечивает высокую оборачиваемость ресурсов, одновременно решая проблему безработицы). Таким образом, внедрение в российскую практику организации бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства МСФО для малых предприятий является важной задачей Правительства РФ по развитию сектора малого бизнеса.

Пшеницына Л. Н., к.и.н.

*доцент кафедры экономики на предприятиях торговли
Воронежский филиал ФГБОУ ВПО «Российский государственный
торгово – экономический университет»*

Россия, г. Воронеж

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В системе внутренней политики государства особое место занимает социальная политика.

Социальная политика - особый аспект государственной политики, целью и содержанием которого является регулирование всего комплекса социальных процессов и отношений, форм общения между людьми.

Социальные отношения возникают и развиваются между людьми в процессе их общения между собой (между социальными группами; между классами; между нациями; внутри социальных групп, классов и наций; между семьями и внутри них).

Субъектом социальной политики является население страны, выступающее в качестве потребительной силы общества, субъекта потребности и потребления. В социальной сфере важное положение занимает государственный сектор, масштабы которого определяют и масштабы социальной политики. Расширенная социальная политика означает общедоступность социальных программ, универсальность социальных выплат. Ограничительная социальная политика означает сведение ее к минимуму, к функции дополнять традиционные институты социальной сферы.

Необходимо выделять определенные элементы в ориентации рыночной экономики на решение социальных проблем, позволяющие определить закономерности их развития при стратегическом планировании. Это следующие элементы:

1) место социальной политики в структуре национальных приоритетов. Социальная политика может рассматриваться как элемент государственного регулирования экономики и в этом случае представлять собой средство достижения каких-либо целей (устойчивость экономического роста, например). Либо социальная политика может представлять собой цель общества и соответственно, цель экономического и социального регулирования;

2) распределение социальных функций общества между тремя основными участниками общественного процесса - государством, институтами гражданского общества и бизнесом и роль каждого из них в реализации социальных целей;

3) масштабы государственного сектора в экономике, которые определяются как по объемам ВВП, перераспределяемого через бюджетную систему, так и по доле занятых в государственном или общественном секторе экономики;

4) конкретные приоритеты в рамках проводимой социальной политики:

- степень охвата общества мерами социальной политики (адресуется ли проводимая социальная политика всем Членам общества, либо только их части, нуждающейся в конкретных видах социальной помощи в данный момент);

- активная социальная политика (ориентирована на недопущение понижения социального и доходного статуса конкретных граждан) либо

пассивная политика (ориентированная на поддержку граждан в случае существенного понижения их доходов, жизненного и социального статуса);

- отношение к проблеме полной занятости, ориентация на сознательное достижение полной занятости, зачастую в ущерб экономической эффективности и экономическому росту;

- развитие сектора социальных услуг как преимущественного государственного, либо ориентация на предоставление социальных услуг преимущественно в рамках частного сектора экономики;

- масштабы использования страховой системы (как в рамках государственного, так и частного страхования) для финансирования социальных расходов выражаются, в частности, в относительной доле расходов социального назначения, финансируемых за счет страховых платежей и за счет общих бюджетных поступлений;

- распределение нагрузки по финансированию системы социального страхования между работодателями, работниками (застрахованными) и бюджетами различных уровней;

- используемая модель финансирования пенсионного обеспечения граждан (соотношение государственных и частных пенсионных фондов, использование в системе государственного пенсионного обеспечения схемы текущего покрытия пенсионных расходов либо схемы фондирования).

Социальная политика государства в социальном рыночном хозяйстве должна формироваться таким образом, чтобы: во-первых, обеспечить рост доходов населения в соответствии с его трудовым вкладом и располагаемым капиталом; во-вторых, предотвратить социальное иждивенчество путем повышения экономической и социальной ответственности всех членов общества; в-третьих, создать механизм социальной защиты населения.

Стратегия и тактика современной социальной политики Российской Федерации отражены в программе социальных реформ.

В ней выделены следующие стратегические цели социальной политики:

- обеспечение максимальной защиты социально уязвимых домохозяйств, так как они не обладают возможностями для самостоятельного решения социальных проблем и поэтому объективно нуждаются в государственной поддержке;

- обеспечение всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ, к числу которых относятся прежде всего медицинское обслуживание и общее образование;

- создание для трудоспособного населения экономических условий, позволяющих гражданам за счет собственных доходов обеспечить более высокий уровень социального потребления, включая комфортное жилье, лучшее качество услуг в сфере образования и здравоохранения, достойный уровень жизни в пожилом возрасте;

- формирование в социально-культурной сфере институтов, создающих возможность максимально полной мобилизации средств населения и предприятий, эффективного использования этих средств, и на этой основе - обеспечение высокого качества и возможностей широкого выбора населением представляемых социальных благ и услуг.

Основой для реализации стратегических целей социальной политики является ежегодный рост валового внутреннего продукта и инвестиций в основной капитал, увеличение объемов производства в важнейших отраслях национальной экономики, дальнейшее снижение уровня инфляции и дефицита государственного бюджета, укрепление позиций рубля, увеличение доли расходов на конечное потребление домашних хозяйств в используемом ВВП.

Стратегия социальной политики имеет свою тактику, то есть выявление стратегических установок на отдельные этапы. Регулирование социальных процессов необходимо осуществлять по пяти аспектам.

Первый аспект. Политика в сфере доходов и личного потребления семей: это оплата труда лиц, работающих по найму. Цель - стимулирование трудовой активности, сокращение дифференциации в оплате труда, поддержание роли минимальной оплаты труда в качестве законодательной гарантии защиты работников наемного труда.

Решая вопрос о минимальной заработной плате работников, государство исходит из того, чтобы ее размер в максимально возможной мере был приближен к величине прожиточного минимума трудоспособного человека. При этом используется такой общепринятый в мировой практике социальный стандарт, как минимальная часовая оплата труда.

В процессе государственного регулирования оплаты труда наемных работников активно используются: налоги, механизм социального партнерства и система договоренностей" между предпринимателями и наемными работниками, государственные гарантии минимальной оплаты труда и использование механизма строгой ответственности всех субъектов трудовых отношений за нарушения трудового законодательства.

Второй аспект. Политика в сфере общественного благосостояния предусматривает: а) разработку и использование минимального потребительского бюджета (прожиточного минимума) и механизма социальной защиты населения от инфляции. Минимальный потребительский бюджет определяется как набор различных товаров, услуг и других благ, необходимых человеку для существования. Он должен гарантировать не просто минимум средств существования, а возможность роста и совершенствования, определенную свободу потребительского выбора. В механизм социальной защиты населения входит также индексация доходов; б) поддержку государством нерыночного сектора национальной экономики, т.е. отраслей и видов деятельности, не ориентированных на коммерческие критерии. К ним относятся: большая

часть здравоохранения, физической культуры и спорта, образования, культуры и искусства, охраны природы, фундаментальная наука и т.д.

Третий аспект. Политика в сфере воспроизводства населения, рабочей силы и занятости. Основное содержание политики в области труда и занятости составляют мероприятия по созданию новых рабочих мест, обеспечению функционирования служб и Фонда содействия занятости, выплаты пособий по безработице, организации оплаты общественных работ для временно незанятых, разработка программ создания, сохранения и развития рабочих мест. Политика в сфере занятости оказывает влияние на политику в сфере благосостояния, поскольку она определяет: а) объем и структуру доходов семьи; б) количество и состав социально незащищенных групп населения; в) объем и структуру потребления социальных благ и услуг.

Четвертый аспект. Политика по поддержке социально незащищенных групп населения предусматривает:

1. Совершенствование пенсионной системы на основе: а) обеспечения соответствия размера минимальной пенсии величине прожиточного минимума пенсионера; б) периодической индексации пенсий с учетом роста потребительских цен и динамики среднемесячной заработной платы в стране; в) использования механизма осовременивания заработка для начисления и пересчета пенсий, позволяющего более объективно учитывать трудовой вклад каждого работника; г) содействие развитию негосударственных пенсионных фондов;

2. Развитие системы социальной защиты населения (социального обслуживания семьи и детей, престарелых и инвалидов; выплаты социальных пособий, стипендий, компенсаций и т.д.);

3. Обеспечение системы социальной поддержки семьи (создание необходимых условий для реализации семьей ее важнейших функций: экономической, воспроизводственной, культурно-психологической, а также повышение качества жизни семей.

Пятый аспект. Политика в отношении социальной инфраструктуры представляет собой комплекс мероприятий, направленных на: создание возможностей для полноценной государственной поддержки гуманитарной сферы; выделение бюджетных ассигнований на всех уровнях хозяйственной системы страны; приоритетное выделение средств на реализацию федеральных целевых программ образования, здравоохранения, системы социальной защиты населения и т.д.

Все перечисленные аспекты социальной политики государства могут быть воплощены в практической деятельности общества по регулированию происходящих в нем процессов, с помощью особого механизма решения социальных проблем, важным структурным элементом которого является стратегическое планирование.

*Рабаданова П. З.
студент, 5 к., БУ ДО 2 гр.
Магомедова З.О., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В последнее время усилилось влияние таких дестабилизирующих для регионального развития факторов, как недостаток конкурентоспособного производства, избыточность неэффективного имущественного комплекса на крупных промышленных предприятиях, отсутствие бюджетных программ развития производства, неблагоприятный инвестиционный климат, связанный в том числе с захватами предприятий. Обострились социально-экономические проблемы крупных городов: безработица и несвоевременное поступление налогов в городские бюджеты, недостаточность социальных выплат неработающему населению и др.

Жизненно необходимой становится разработка стратегии, выхода из кризиса и программ устойчивого развития регионов.

Суть антикризисной стратегии - выдвижение наиболее важных задач региона в области промышленной, ценовой политики, определение генеральных направлений повышения деловой активности на территории с использованием благоприятных внешних факторов и внутренних возможностей регионов. Антикризисная стратегия осуществляется через стратегическое планирование, позволяющее привести в соответствие цели территории и возможности их достижения. Стратегическое планирование - важнейшая составная часть управления, его результатом является установление долгосрочных целей и выработка планов текущей деятельности, направленных на их реализацию.

Основными результатами реализации региональных антикризисных программ могут быть:

- создание целостной эффективной системы управления регионом, включая разработку стратегии и тактики развития, промышленной и сельскохозяйственной политики, программы реформирования предприятий;
- совершенствование системы управления финансами, включая управление бюджетными средствами, развитие инфраструктуры финансового рынка. Администрации целого ряда субъектов РФ и муниципальных образований реализуют региональные, местные антикризисные программы и программы реформирования и реструктуризации предприятий, расположенных на их территории.

В Москве отрабатывается механизм комплексной поддержки промышленных предприятий путем выделения налогового кредита, реструктуризации задолженности за потребление электроэнергии, воды,

тепла и других коммунальных услуг, финансирования создания новых рабочих мест. Финансирование планов финансового оздоровления осуществляется за счет средств, выделяемых из бюджета Москвы на реализацию Комплексной программы промышленной деятельности в Москве и основных положений промышленной политики. В состав Комплексной программы, в частности, входит программа «Реформирование убыточных и неустойчиво работающих предприятий, включая оборонно-промышленный комплекс».

В ходе реализации программы Правительством Москвы оцениваются состояние и перспективы развития промышленных предприятий и организаций отраслевой науки, разрабатываются программы и проекты финансового оздоровления в виде государственной финансовой поддержки (на возвратной основе) и предоставления льгот, а также программы реорганизации базовых предприятий и организаций, способных наращивать объемы реализации продукции. Реорганизация имущественного комплекса реформируемых предприятий и организаций позволит снизить финансовую нагрузку на прибыль и использовать в интересах го рода, в том числе для развития малого бизнеса, отчуждаемую часть недвижимости, земельные участки ликвидируемых предприятий.

Получая поддержку местной администрации в той или иной форме, предприятие, как правило, быстрее достигает конечных результатов по всем направлениям своей деятельности, получает возможность расплатиться с долгами и становится надежным налогоплательщиком, пополняя доходную часть бюджетов всех уровней. Не стоит сбрасывать со счетов и макроэкономический фактор, так как в масштабе страны рост числа конкурентоспособных предприятий приводит к усилению экономики региона и национальной экономики в целом.

Наиболее существенными показателями, которые определяют результативность реформирования с точки зрения администраций субъектов РФ и инвесторов, являются:

- 1) обеспечение текущих платежей в бюджет (местный и субъекта РФ) и в пенсионный фонд;
- 2) выполнение графика погашения задолженности во все виды бюджетов и пенсионный фонд (как правило, в режиме реструктуризации федеральных долгов);
- 3) сокращение задолженности по заработной плате и рост душевого дохода;
- 4) сохранение и рост числа рабочих мест;
- 5) стабилизация и рост объемов производства реализации;
- 6) рост конкурентоспособности продукции;
- 7) стабилизация и рост экономической эффективности (рентабельности, нормы прибыли на вложенный капитал, производительности труда, оборачиваемости оборотных средств и др.);

8) уход из зоны банкротства (снижение задолженности, улучшение критериев несостоятельности и др.);

9) выход на безубыточное функционирование, стабилизация и рост предельной и чистой прибыли.

Финансовое оздоровление организаций для предупреждения банкротства включает в себя комплекс мер, обеспечивающих возможность дальнейшего развития предприятия. Финансовое оздоровление осуществляется в следующих формах государственной поддержки:

- бюджетных ссуд предприятиям-должникам, предоставляемых в порядке и на условиях, устанавливаемых администрацией субъекта РФ или местной администрацией в соответствии с действующим законодательством;
- бюджетных ссуд предприятиям-должникам под залог их имущества;
- размещения государственного заказа на предприятиях должниках в порядке, устанавливаемом законодательством субъекта РФ;
- реструктуризации задолженности предприятия по налогам; установления льгот по налогам и сборам в части налогов, поступающих в соответствующий бюджет, утверждаемых представительным органом власти;
- изменения сроков уплаты налогов и сборов в части налогов, поступающих в региональный или местный бюджет (отсрочка, рассрочка, налоговый кредит, инвестиционный налоговый кредит);
- приобретения уполномоченным органом исполнительной власти по управлению имуществом предприятий зданий, сооружений, долей (паев) в капитале предприятий, акций и других ценных бумаг, иного имущества, которое закрепляется в государственной собственности субъекта РФ или муниципальной собственности;
- инвестиционных кредитов предприятиям-должникам для модернизации, реструктуризации производства;
- снижения тарифов на коммунальные услуги;
- реструктуризации задолженности предприятия по коммунальным платежам;
- средств, предусмотренных на финансирование дополнительных рабочих мест, и в иных формах.

В качестве основных показателей, определявших результативность деятельности предприятий - участников проекта, приняты те, которые снижают социальную напряженность и улучшают финансово-экономическое положение региона. К числу таких показателей были отнесены:

- сохранение и увеличение числа рабочих мест; повышение среднего дохода работающих;
- обеспечение регулярной и полной выплаты текущих налогов в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды;
- постепенный возврат долгов бюджетам всех уровней (реализация графика реструктуризации и погашения долгов);

- увеличение объема продаж и производства;
- повышение экономической эффективности (рентабельности) предприятия и его инвестиционной привлекательности.

Обобщая опыт регионов и муниципальных образований в сфере антикризисного управления, можно сделать вывод, что администрации имеют в своем распоряжении достаточно инструментов, позволяющих принять меры по предупреждению банкротства, своевременно диагностировать ситуацию и оказать финансовую поддержку несостоятельным предприятиям. Отметим, что такая поддержка, как правило, оказывается государственным унитарным и крупным промышленным предприятиям, имеющим в уставном капитале долю государственной собственности, которые признаны экономически или социально значимыми для экономики региона.

Использованные источники:

1. Исик Л.В: Банкротство и финансовое оздоровление. Учебное пособие// Издательство: Дело и сервис, 2013г.
2. Маслова И.А., Попова Л.В.// Издательство: Дело и сервис, 2009г.

*Рабаданова П.З.
студент, 5 к., БУ ДО 2 гр.
Магомедова З.О., к.э.н.
доцент*

***ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала***

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Банки являются основой экономики, своеобразной кровеносной системой экономического общества. Без них не может существовать современное общество, так как именно банки, являясь центром, через которые осуществляются платежи, формируют нормальное функционирование предприятий, проведение платежей и расчетов осуществление товарно-денежных отношений. В то же время именно благодаря банкам осуществляется перераспределение средств от тех, у кого имеются свободные денежные средства, тем, кому они в данный момент необходимы, благодаря мобилизации свободных денежных средств и выдачи кредитов.

В настоящее время изучение банковской системы является одним из актуальных вопросов российской экономики. Банков становится все больше, начинает формироваться полноценная банковская система, включающая центральный банк, универсальные, банки, которые исполняют весь известный спектр операций, и специализированные банки, ориентирующиеся на конкретный вид операций. Конкурентоспособность среди банков приводит не только к универсализации банков, где все больше

переплетаются депозитные операции с чековыми и переводными, расширяются разновидности депозитных и кредитных операций, но и к появлению новых операций. Но не стоит забывать о их проблемах и потребностях, которые нужно решать и обеспечивать. Обозначим некоторые из таких проблем банковской системы РФ:

- Одна из по-прежнему актуальных проблем, доставшаяся от советской банковской системы – неумение применять активные современные методы конкурентной борьбы за клиентов, стремление получать кредитные ресурсы легкодоступными средствами, не требующими заметных изменений в видах деятельности и материально-технической базе – в той или иной степени все еще присущи деятельности современной банковской системе.

- Недостаточность совокупного капитала банковской системы.

- Продолжающийся отток капитала из страны – одна из проблем российской банковской системы.

- Слабая взаимосвязь банковской системы и реального сектора экономики.

- Проблема низкой эффективности системы безналичного оборота, нормальное прохождение расчетов, продолжает сказываться на состоянии экономики, особенно усугубляясь в регионах.

- Остаются острыми проблемы слабого развития рынка кредитования в России, заключающиеся: в недостаточности объемов кредитных портфелей банков; в несовершенстве системы предотвращения кредитных рисков; в низкой привлекательности кредитов для юридических и физических лиц по разным причинам; в предпочтительности краткосрочного кредитования; в перекосе структуры кредитных вложений; в структурных переменах в валюте кредита; в высокой плате за кредитные услуги; в неуверенности предприятий-заемщиков в возврате не только суммы кредита, но и процентов по нему в силу неустойчивости российской экономики; в невозможности многих предприятий брать новые кредиты из-за пролонгации старых кредитов, часто в валюте.

Тенденции развития банковской системы лежат именно в направлении решения указанных проблем. То есть, главным является кредитование физических лиц и расширение спектра оказываемых банковских услуг тем же самым физическим лицам.

Как и прежде весьма значительным является административное бремя, возложенное на банки в связи с отвлечением ресурсов на выполнение нехарактерных им функций. Неоправданно усложнена процедура консолидации капитала (слияний и присоединений кредитных организаций). До сих пор не решен вопрос представления банками отчетности только в электронной форме.

Наряду с перечисленными факторами существуют такие проблемы методического характера, как необходимость дальнейшего развития системы рефинансирования, в том числе путем расширения круга инструментов управления ликвидностью.

Банки, осуществляют денежные расчеты, кредитуют хозяйство, выступают в качестве посредников в перераспределении капиталов, значительно повышают общую эффективность производства, а также способствуют росту производительности общественного труда. Осуществляется переход от административно управляемой высокомонополизированной государственной банковской структуры к динамичной, гибкой, основанной на частной и коллективной собственности системе кредитных учреждений, ориентированных на коммерческий успех, а также на получение прибыли.

В настоящее время идет поиск и создание наиболее оптимальных форм институционального устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Также проводятся работы по улучшению обслуживания частных лиц и привлечению их денежных средств. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры - одна из важнейших, но и в то же время чрезвычайно сложных задач экономической реформы в России.

Построение такого эффективного банковского механизма возможно лишь путем восстановления утраченных рациональных принципов функционирования кредитных учреждений, принятых в цивилизованном мире и опирающихся на многовековой опыт рыночных финансовых структур.

В современных условиях, когда экономические риски в банковской деятельности значительно усиливаются, обостряется необходимость подготовки экономических кадров, обладающих большими профессиональными знаниями в области банковского дела, управления банком и его отделениями. В коммерческих банках зачастую работают люди, не знающие современной банковской технологии. Это сдерживает развитие банковской системы, приводит к ошибкам при формировании кредитного портфеля, убыткам при совершении тех или иных операций.

За последние годы в нашей стране ликвидирована государственная монополия на банковское дело. Сформирована современная двухуровневая банковская система. Так же как и другие блоки, оно оказывает существенное влияние как на развитие банковской системы, так и ее взаимоотношения с предприятиями, организациями, населением.

Постепенно складывается конкурентная кредитно-финансовая инфраструктура, основным элементом которой являются коммерческие банки. Некоторые из них уже получили высокий международный рейтинг. Важнейшей составной частью процесса реструктуризации банковской системы является финансовое оздоровление наиболее проблемных кредитных организаций, сохраняющих жизнеспособность и перспективы дальнейшего развития. Значительную роль в этом играют процедуры, связанные с обязательным уменьшением согласно требованиям

законодательства уставного капитала кредитных организаций при снижении их собственных средств до уровня ниже зарегистрированного уставного капитала. Участие в процедурах финансового оздоровления кредитных организаций наряду с собственниками кредиторов, а также финансово стабильных предприятий и банков является одним из основных условий успешной реструктуризации банковской системы. Однако нужно отметить, что указанный механизм используется пока весьма ограниченно.

В заключение можно отметить, что в данное время, важная роль российской банковской системы состоит в обеспечении наиболее стабильного экономического роста, в сохранении и увеличении сбережений граждан, а также в том, чтобы расширить все возможности предприятий по привлечению денежных ресурсов. Исключительная роль банковской системы заключается в том, что она обеспечивает расчеты и платежи. Большинство коммерческих сделок выполняется через кредитные, вкладные и инвестиционные операции. Также следует отметить, что четкое разделение сфер влияния и полномочий между ЦБ РФ и коммерческими банками может значительной степени повышать эффективность работы российской банковской системы, а это в свою очередь помогает развитию экономики страны. Кроме этого, современные коммерческие банки, пройдя период становления, превратились в мощные финансовые структуры и стали играть весьма важную роль в сложных процессах преобразования экономики и общества. Что касается проблем и перспектив развития банковского сектора в РФ, то на сегодняшний день необходимо регулирование банковского сектора и применение комплекса взаимосвязанных мероприятий, которые были бы направлены на обеспечение стабильности всей системы. Подводя итог, следует отметить, что банки, выступая в роли финансовых посредников, аккумулируют и трансформируют сбережения одних экономических субъектов в кредиты другим субъектам, а это означает, что от того, насколько правильно будет организована банковская система, будет зависеть функционирование хозяйства страны.

Использованные источники:

1. Аганбегян А.Г. Еще раз о новой роли банков в современных условиях// Деньги и кредит. -2011.- №12
2. Деньги, кредит, банки - Лаврушин О.И.-учебное пособие «Кнорус» 2010

*Раджабова М. Г., к.э.н.
ст. преподаватель*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ С БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ

В современных условиях, когда большинству российских банков приходится решать вопросы повышения конкурентоспособности, качества и

расширения ассортимента кредитных продуктов, при сохраняющемся высоком риске невозврата ссуженных средств, актуальным остается внедрение и развитие современных методик управления кредитным риском. Недостаточность или отсутствие информации о заемщиках (добросовестных и недобросовестных) ведет к неэффективности кредитной политики банка и распределения кредитных ресурсов. Поэтому наиболее перспективным способом оптимизации кредитного портфеля и минимизации кредитного риска признается взаимодействие банков с бюро кредитных историй (БКИ).

Основным документом, регулирующим деятельность Бюро кредитных историй (БКИ) в Российской Федерации, является Федеральный закон от 01.09.2005 г. № 218-ФЗ «О бюро кредитных историй», согласно которому бюро кредитных историй - юридическое лицо, осуществляющее деятельность по получению информации из соответствующих источников, формированию, хранению и обработке кредитных историй, а также предоставлению кредитных отчетов по запросу пользователей.

Система бюро кредитных историй в России сегодня находится на этапе становления и накопления информации. На начало 2013 г. в России действует 26 БКИ, три из которых — ОКБ, Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) и «Эквифакс» — аккумулируют около 90% информации на рынке кредитных историй. И, как утверждают представители розничных банков, получить кредитную историю заемщика хотя бы в одном из БКИ удастся в подавляющем большинстве случаев (эффективность поиска в базе данных бюро у тройки лидирующих бюро составляет 80–90%).

Эффективному взаимодействию банков с бюро кредитных историй должны способствовать следующие принципы: согласованности, взаимной информированности, непересекаемости взаимных интересов, дополняемости функций и паритетности.

Согласованность. Взаимодействие банков и БКИ должно быть согласовано по стратегическим целям их развития и учитывать перспективы дальнейшего сотрудничества. Стратегия развития бюро должна учитывать возможность расширения спектра услуг для банков и для удовлетворения их потребностей в информации о заемщиках сбор, пополнение и систематизация сведений должны строиться с учетом возможности минимизировать кредитный риск банков. Банки же стратегию в области кредитования и риск-менеджмента разрабатывают с учетом использования при кредитовании и управлении кредитным риском информации о заемщике из БКИ.

Взаимная информированность. Банки предоставляют кредиты на основании объективной, достоверной и достаточной информации, полученной из БКИ. Одновременно банк предоставляет сведения о нем в БКИ для формирования его кредитной истории (взаимной информированности (с согласия клиента).

Непересекаемость взаимных интересов. Цели БКИ и банков в работе с

банковскими заемщиками взаимоувязаны, ориентированы на максимальную результативность. БКИ и банки не являются конкурентами. Банки заинтересованы в кредитовании заемщиков с положительной кредитной историей, бюро кредитных историй заинтересованы в росте услуг, предоставляемых ими пользователям кредитной истории. При этом действия банков и бюро в работе с клиентами должны исключать противоречия, дублирование, стимулировать заемщика на безупречное соблюдение условий кредитного договора.

Паритетность. Банки и БКИ в равной степени заинтересованы в сотрудничестве и являются равноправными партнерами. БКИ как самостоятельное юридическое лицо, действующее на коммерческой основе, оказывает банку информационные услуги. Развитие БКИ, расширение масштабов деятельности обусловлено востребованностью их услуг банками. В то же время, оперативность и полнота предоставляемых БКИ сведений о заемщике способствует эффективному кредитованию и управлению кредитным риском, улучшению качества кредитного портфеля, сокращению расходов на создание резервов и, в итоге, повышению финансового результата деятельности. Для заемщиков работа БКИ создает возможности формирования положительного имиджа, укрепления деловой репутации и повышения инвестиционной привлекательности. Кроме того, наличие кредитной истории сокращает время принятия банком решения о выдаче кредита заемщику и может понизить стоимость заимствований.

Дополняемость функций. Функция банка - выдача кредитов, зависит от информации о заемщике из бюро кредитных историй. Приоритетная функция БКИ – формирование кредитных историй заемщиков. И как результат объединения их функций и специализаций - снижение уровня кредитного риска.

Эти и другие принципы взаимодействия БКИ и банков при управлении кредитным риском способствуют усилению роли БКИ в рациональной организации банками процесса кредитования и реализации эффективной банковской политики в области риск-менеджмента.

Сегодня функции БКИ, направления их взаимодействия с банками значительно расширяются. Сейчас бюро помогает не только отсекал неплатежеспособных клиентов, но и определять признаки их мошенничества, позволяет оценивать кредитный портфель банка и увеличивать прибыль за счет эффективного мониторинга портфеля – БКИ предлагают банкам свой скоринг — автоматизированную систему оценки заемщика, триггеры — инструмент, позволяющий банку оперативно отслеживать изменения в кредитной истории своего заемщика и др.

Взаимовыгодному взаимодействию БКИ и банка в работе с заемщиками препятствуют такие факторы как: противоречивость и несогласованность отдельных законодательных документов, регламентирующих деятельность БКИ и банков; асимметрия и неполнота

информации о клиентах от БКИ; ограниченная объективность; увеличение себестоимости кредитных продуктов банка в связи с необходимостью компенсации расходов банка на оплату услуг БКИ; институциональные ограничения ответственности БКИ за предоставление банкам неполной и недостоверной информации о клиентах; утечка конфиденциальной информации из базы данных БКИ и др.

Таким образом, взаимодействие БКИ и банков при управлении кредитным риском позволяет предупредить риски кредитных потерь еще до заключения кредитных сделок, и сформировать необходимую основу системы раннего обнаружения проблем при кредитовании разных категорий заемщиков.

Раджабова С. М.-И.

Косинова В.Н., к.э.н

доцент

ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»

Россия, г. Махачкала

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ И ЕГО ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ

Ипотечный кредит - это особая форма кредита, связанная с предоставлением ссуд под залог недвижимого имущества - земли, производственных и жилых зданий и т.д. Ипотечные ссуды предоставляются на долгосрочной основе. Ипотечный кредит становится возможным лишь при условии частной собственности на землю и недвижимость. К основным моделям ипотечного кредитования относятся:

- расширенно-открытая,
- сбалансированно-автономная,
- усеченно-открытая.

Расширенно-открытая (американская) модель ипотеки. Для американской модели характерна её ориентация на основополагающие финансовые продукты, а именно: недвижимость, закладные и ценные бумаги. Исторически так сложилось, что государство всегда хотело подвести под единый стандарт сделки по ипотечным кредитам для возможности их дальнейшего рефинансирования и повышения ликвидности. А для этого как нельзя лучше подходит двухуровневая модель ипотечного кредитования, при которой для рефинансирования очень важен вторичный рынок закладных [8].

Механизм рефинансирования работает следующим образом: банки, получив ипотечные кредиты на первичном рынке, передают обязательства по обеспечению, полученные от заёмщиков, специально созданным ипотечным агентствам. Агентства, возвратив ипотечному банку выданные деньги и исходя из экономической целесообразности, поступают одним из следующих образом:

- переуступают кредиты вторичным инвесторам;

- формируют из однородных ипотечных кредитов пулы, которые продают вторичным инвесторам либо неделимые, либо их доли, с последующим правом участия в этих пулах;

- выпускают ценные ипотечные бумаги, которые реализуются на фондовом рынке, а на вырученные средства снова покупают ипотечные кредиты у банков. Очень важно, что выплаты по ценным бумагам производит заёмщик.

Двухуровневая модель предполагает взаимодействие между собой следующих субъектов: заёмщик - ипотечный банк - инвестор - государство.

Роль государства в этой цепочке очень важна, поскольку оно выступает гарантом по ценным ипотечным бумагам, прибегая к посредничеству крупных фирм. При этом по действующему законодательству существует ряд организаций, типа страховых компаний и различных фондов, которые обязаны покупать какое-то количество ипотечных закладных. Кроме того, поддержка государства придаёт ценным бумагам ипотечных агентств статус абсолютно надёжных, в которые согласны вкладывать деньги даже очень осторожные инвесторы.

Плюсы модели: используя вторичный рынок ценных ипотечных бумаг, можно рассчитывать на получение кредитных ресурсов на длительный срок; большое число кредиторов, которые предлагают различные схемы кредитования, делают кредиты доступными для людей с различным достатком. Минусы модели: данная модель может работать эффективно только в странах с развитым финансовым рынком и стабильной экономикой; зависимость процентной ставки от состояния финансового рынка.

Сбалансированно-автономная (немецкая) модель ипотеки. Это одноуровневая модель кредитования. Отличие этой модели от двухуровневой заключается в том, что в роли кредитора и инвестора выступает один субъект, а именно: банк, который выдаёт кредиты и самостоятельно занимается выпуском и реализацией ценных бумаг. Но реализация таких бумаг сопряжена с трудностями, возникающими из-за того, что каждая банковская закладная индивидуальна из-за большого количества только ей присущих нюансов, что очень негативно сказывается на вторичном рынке закладных. Ведь, очень непросто найти покупателя, который не знает условий реализации ценной бумаги. Исходя из этого, немецким банкам приходится создавать достаточно большой уставной капитал, чтобы поддерживать баланс активов и пассивов, самостоятельно выступая эмитентами собственных ценных бумаг, что в американской модели не требуется [2].

В Германии, в сфере ипотечного кредитования, если рассматривать все варианты ипотеки за рубежом, нельзя обойти вниманием «систему сбережений». Эта система очень удачно сочетает в себе процессы накопления и последующего кредитования граждан.

Со стороны государства такой вариант ипотечного кредитования всячески поддерживается и стимулируется. Потенциальным заемщикам, открыв специальный накопительный счёт, нужно вносить на него деньги, чтобы накопить на оплату части будущего жилья, обычно - не менее половины. В случае накопления на счету необходимой суммы, заемщику полагается государственная дотация и предоставляется льготный кредит с низким процентом. Это замкнутая система ипотечного финансового рынка, которая создана и работает по сберегательно-ссудному принципу для обеспечения дешёвыми долгосрочными ресурсами ипотечного кредитования. Она предназначена только для этих нужд, и средства заемщиков не могут быть использованы для других финансовых операций.

Плюсы модели: автономность модели, при которой ставки по кредитам и депозитам не зависят от состояния финансового рынка, а устанавливаются банком самостоятельно; минимальный риск невозврата кредита; доступность для заемщиков с различными уровнями дохода. Минусы модели: стабильность поступающих на счёт банка средств заемщиков для кредитования зависит от их материального благополучия и желания получить кредит с помощью системы «стройсбережений»; возможность получения кредита только после накопления строго определённой суммы и через определённый интервал времени.

Усечённо-открытая модель ипотеки. Данная модель нашла широкое применение в Италии, Франции, Испании, Англии, а также в странах, где недостаточно хорошо работает рынок ценных бумаг. Это одна из самых простых моделей ипотеки за рубежом, но она не слишком совершенна, поскольку работает только на первичном рынке ценных бумаг. По этой модели закладные, полученные от заемщиков по выданным кредитам, используются только для обеспечения привлекаемых внешних финансовых ресурсов. В странах, где работает только данная модель по выдаче ипотечных кредитов, банки имеют возможность искусственно повышать ставки по процентам и уменьшать сроки кредитования, ведь они самостоятельно принимают решения о сроках и размере процента по выдаваемым ими кредитам [1]. Усечённую модель могут применять не только специализированные банки, которые занимаются только выдачей ипотечных кредитов, но и банки, где есть подразделения ипотечного кредитования.

Первой особенностью данной модели является то, что для привлечения средств на ипотеку по заявкам клиентов банк может использовать любые источники кредитования: собственные капиталы, межбанковские кредиты, средства, находящиеся на депозитных счетах.

Вторая особенность заключается в том, что процент по ипотеке напрямую зависит от общего состояния финансово-кредитного рынка данной конкретной страны. Эта зависимость очень влияет на масштаб и активность при ипотечном кредитовании.

Плюсы модели: простота функционирования из-за минимального числа участников, отсутствия вторичного рынка, нет необходимости создавать специальные ипотечные банки. Минусы модели: количество привлекаемых ресурсов ограничено; нет жёстких стандартов в работе; ставка по ипотеке напрямую зависит от состояния финансового рынка.

В каждой из стран ипотека имеет свои особенности, свои плюсы и минусы, но если различные модели ипотеки существуют, значит, это кому-то нужно. Какой из вариантов ипотечного кредитования приживется в России, покажет время, возможно, будет создана собственная, российская модель ипотеки.

Использованные источники:

1. Астапов К.Л. Ипотечное кредитование в России и за рубежом (законодательство и практика) //Деньги и кредит. - №4. - 2011.
2. Афонина А.В. Все об ипотеке. Получение и возврат кредита. - М: «Омега-Л», 2009.
3. Багаев А.Н., Багаева М.В. Как приобрести жилье в кредит по ипотечным программам? - Ростов н/Д: Феникс, 2011.
4. Воробьев Ю., Караваева И. Залоговое кредитование: зарубежный опыт и российская действительность //Вопросы экономики. - 2010. - № 1.
5. Гарипова З.Л. Рынок жилищной ипотеки: развитие специальных кредитных институтов // Банковское дело. - 2010. - № 1.
6. Ем В.С. Правовые проблемы организации рынка ипотечного кредитования в России. М.: Статут, 2011.
7. Журкина Н. Современная ипотека: состояние, проблемы, решения// Финансы. - 2011г. - № 6.
8. Иванкина Е. Проблемы ипотеки в России //Общество и экономика. -2010.
9. Нугаев Р.А., Кириченко Е.Г. Региональные схемы ипотечного кредитования и проблемы их дальнейшего развития//Деньги и кредит. - № 10. - 2011.

Рафикова Л. Ф.

студент

Фархутдинова Л. Н.

ассистент

ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ РФ

Каждый год на рынок труда попадает большой поток молодых специалистов, которые совсем недавно закончили ВУЗы и получили дипломы о высшем профессиональном образовании. После окончания ВУЗа у всех молодых людей появляется необходимость устроиться на работу. По данным Министерства образования РБ, каждый год в республике найти работу не могут около 55% выпускников вузов. Но, среди тех, кто все-таки

находит работу, присутствует огромное количество тех, кто вынужден работать не по своей специальности. Возникает вопрос: что делать, если работодатели требуют наличие опыта работы и где его взять, если в течение пяти или четырех лет обучения мы должны прикладывать массу усилий и стараний для получения диплома о высшем образовании? Это является основной проблемой трудоустройства молодых специалистов [1].

На рынке труда существует две основные причины, которые объясняют сложность устройства на работу по специальности :

во-первых, несбалансированный профессиональный уровень подготовки, и в результате большое количество гуманитарных специальностей наряду с устойчивым дефицитом рабочих кадров;

во-вторых, большинство работодателей отдают свое предпочтение тем специалистам, которые уже имеют практический опыт работы. В зависимости от полученной специальности, молодому специалисту без опыта работы будет сложнее устроиться на работу. Например, молодым специалистам, технического профиля, будет проще устроиться на работу по той причине, что наша страна нуждается в рабочих специальностях.

Поэтому многие студенты ещё во время учебы в вузе находят работу и пытаются приобрести хоть какой-то опыт [2].

Важным этапом для любого начинающего специалиста является составление резюме. Главным является тот факт, что резюме должно быть составлено грамотно. Ведь именно по этому документу складывается первое впечатление о человеке, как о специалисте у работодателя.

На сегодняшний день есть мнение, что кадровые агентства занимаются поиском только квалифицированных специалистов, которые имеют немалый опыт работы. Кадровое агентство выполняет заказ работодателя и от потребностей в персонале работодателя зависит, каких специалистов будут искать и внутренние рекрутеры компаний, и кадровые агентства. Однако, следует помнить, что кадровые агентства отдают свое предпочтение успешным выпускникам вузов, оценивают уровень полученных молодым специалистом знаний, так как требование о высоком профессиональном уровне кандидатов является общим правилом [3].

В итоге мы пришли к выводу о том, что трудоустроиться выпускникам вузов не так уж и просто, так как на рынке труда спрос в основном идет на рабочие профессии и специальности. Но как говорится, кто ищет, тот всегда найдет, главное было бы желание, упорство и целеустремленность.

Использованные источники:

1. Голоскова, Н.М. Проблемы трудоустройства молодежи [Текст] : учеб.пособие / Н.М. Голоскова. – СПб. : Питер. – 2010. – 176 с
2. Колосов, В. Проблемы и перспективы развития трудоустройства [Текст] : учебник / В. Колосов. – М. : Полис. – 2011. – 212 с.
3. Молотков, В. А. Трудоустройство выпускников [Текст] : учебник для вузов / В.А. Молотков. – М. : ЮНИТИ – Дана. – 2011. – № 4. – С. 3 – 6.

*Рахимова А.Ф., к.ю.н.
доцент
Фахритдинов И.Ю.*

**ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа**
**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА
В ОРГАНЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО (МУНИЦИПАЛЬНОГО)
УПРАВЛЕНИЯ**

Актуальность темы. Современное управление в государственном (муниципальном) управлении – это в значительной степени непрерывная череда процессов составления и перемещения документов. Документация тесно связана со всеми формами управленческой деятельности, используется аппаратом управления в качестве способа и средства реализации функций. Таким образом, документооборот составляет основу управления и играет важную роль. В последние годы в связи с проводимыми реформами резко увеличился объем работ в органах государственного (муниципального) управления. Для оптимизации работы органы государственного (муниципального) управления осуществляют переход на электронный документооборот. В связи с развитием электронно-вычислительной техники и внедрением автоматизированных систем управления вопрос об эффективности документационного обеспечения управления становится все более актуальным. Внедрение системы электронного документооборота является способом совершенствования документооборота. Электронный документооборот сокращает информационные потоки до оптимального минимума, обеспечивает упрощение и удешевление процессов сбора, обработки и передачи информации с помощью новейших технологий автоматизации этих процессов.

Целью исследования является анализ системы документооборота в органах государственного (муниципального) управления.

Понятие «документооборот» и сам термин возникли в делопроизводстве в 20-е годы. В трудах крупных специалистов в области управленческого труда и делопроизводства, таких как Д.Р. Покровский, П.М. Керженцев и др. были сформулированы основные положения организации документооборота, даны теоретические обоснования главных положений рациональной организации движения документов – распределение документов по исполнителям, сокращение инстанций их прохождения, направление документов непосредственному исполнителю, регламентацию подписания. В литературе того времени была обоснована методика обследования маршрутов, движения документов, разработана технология их доставки. Первая попытка нормативной регламентации единых принципов организации документооборота была сделана в 1931 году Институтом техники управления в проекте «Общих правил документации и документооборота». В проекте были изложены правила организации работы

с документацией и документооборота, правила приема, сортировки, доставки, исполнения, контроля отправки документов, т.е. все этапы обработки документов. Государственные стандарты на термины и определения 1970, 1983 гг., «Единая государственная система делопроизводства» установили единообразие понимания документооборота как «движение документов в организации с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправки»[1].

Документооборот является важным звеном в организации делопроизводства в организации (учреждении), так как он определяет не только инстанции движения документов, но и скорость движения документов. В делопроизводстве документооборот рассматривается как информационное обеспечение деятельности аппарата управления, его документирования, хранения и использования ранее созданных документов[1].

Система электронного документооборота (СЭД) — организационно-техническая система, обеспечивающая процесс создания, управления доступом и распространения электронных документов в компьютерных сетях, а также обеспечивающая контроль над потоками документов в организации[2].

При внедрении систем электронного документооборота приходится решать не только специфические проблемы, обусловленные многосторонней сложностью такого рода систем, но и с иными проблемами, характерными для процессов коренной реорганизации деятельности предприятия. Известно, что переход на электронный документооборот можно с полным правом назвать именно коренным изменением организационного и административного устройства любой организации.

На каждом предприятии с течением времени складывается определенная организационная структура, формируются свои, характерные только для нее, стили работы, методы управления и контроля. Внедрение электронного документооборота на первых порах оказывается психологической и технической проблемой для сотрудников. Для немалого числа сотрудников администрации с большим опытом работы, получившие образование 15-20 лет назад, которые никогда не обучались и не работали на персональном компьютере, которые привыкли работать с людьми, внедрение электронной системой управления документооборотом является сложной системой.

Переход на электронный документооборот следует осуществлять постепенно, начиная с наиболее важного звена документооборота (хорошо описанного и понятного), автоматизация которого позволит быстро получить положительный эффект. В процессе перехода на электронный документооборот необходимо обеспечить возможность работы как по новой, так и по старой технологии, чтобы не мешать повседневной деятельности предприятия.

Проблему "сопротивления изменениям" можно решить путем постепенного и планомерного внедрения элементов электронного документооборота, начиная с самого простого (например, обучения сотрудников работе с электронной почтой и intranet-сетью, организации электронного архива и др.) и проведения необходимой разъяснительной работы. В ходе перехода на электронный документооборот обязательно следует организовать специальное обучение для служащих, а также консультации для его руководства по организации перехода на электронную форму делопроизводства.

Использованные источники:

- 1 Панфилова Т.А., Кондратьева Т.Н. Документоведение и делопроизводство [Текст]: Учебно-методический комплекс. Т.А. Панфилова – Тюмень: Издательство ТюмГУ, 2011. - 272 с.
- 2 Трофимов В.В., Ильина О.П., Трофимова Е.В., Кияев В.И., Приходченко А.П. Информационные системы и технологии в экономике и управлении [Текст]: учебник / В.В.Трофимов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013. –542 с.

Рахимова О. Н.
магистр педагогики
соискатель
преподаватель
Кумертауский филиал ОГУ
Россия, РБ г. Кумертау

ТВОРЧЕСТВО И ВООБРАЖЕНИЕ СТУДЕНТОВ ВУЗА СТРОИТЕЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время возрастают требования к уровню подготовки творческих способностей квалифицированного специалиста, к его умению самостоятельно решать разнообразные задачи, возникающие в процессе дальнейшей профессиональной деятельности. Сегодня только творчески относящийся к своей работе человек может справиться со всем комплексом практических и теоретических задач, которые ставит перед ним быстро развивающиеся экономические преобразования и научно-технический процесс.

Творчество, воображение, творческий потенциал, творческие воображение.

При развитии творческого потенциала студентов особое внимание уделяется формированию умений самостоятельно добывать знания, раскрывать свои индивидуальные способности, что обеспечивает устойчивую мотивацию к учению. Развитие творческого потенциала в течение периода обучения поможет студентам прочно усваивать те области знаний, которые могут пригодиться в самостоятельной профессиональной деятельности. Главное в воспитании и развитии интуиции и фантазии –

практическая работа, т.к. главный инструмент этого воспитания – творческое действие.

Большой интерес представляют интерпретации проблемы воображения Аристотелем, сочинения которого принято рассматривать как синтезирующие научное знание того времени. Это относится не только к философии и естественным наукам, но также и к литературе и искусству, исследование которых с большой полнотой раскрывает как саму природу творческого процесса, так и основополагающие эстетические понятия. Одним из способов познания у Аристотеля оказывается воображение, играющее активную роль как в научном, так и в художественном творческом процессе. Так, философ считал правомерным для науки постановку чисто теоретических проблем, рассуждения о понятиях и величинах, существующих только в воображении и имеющих определенную значимость лишь по установлению (ученых). Это ярко проявляется при трактовке им проблемы бесконечного, проблем времени, пространства, движения и др. Он находил уместным при ведении естественнонаучного исследования ставить вопрос о бесконечном, устанавливать, существует оно или нет, и, если существует, то определять, что оно представляет собой [6]. Воображение непрерывно связано с человеческой способностью изменять мир, преобразовывать действительность, фантазировать и творить новое.

Процесс воображения (фантазирования) направлен на поиски оригинальных, нестандартных образов и идей, однако возникают они далеко не всегда спонтанно и стихийно. Их появление зависит от целого ряда условий и, прежде всего, от имеющихся представлений, богатства практического опыта человека, его знаний, умений, таланта.

Процесс творчества сложен и индивидуален. Прежде всего, необходимо научиться воспринимать действительность эмоционально, чувствовать красоту окружающих предметов, явление природы и т.д. Заранее предусмотреть результат своего труда, своего творчества, т.е. увидеть то, чего пока нет – значит представить и вообразить. Представление является наиболее существенным элементом воображения. Творческое воображение практически безгранично.

Необходимо на ряде строительных дисциплин вводить практические задания и упражнения на совершенствование мыслительной деятельности и сознания. Высокий уровень развития тесно связан с умением концентрироваться и переключать внимание на различные потоки информации. Недостатки в управлении вниманием отрицательно влияют на процесс мышления.

Воображение - психический процесс, выражающийся:

- 1) в построении образа, средств и конечного результата предметной деятельности субъекта;
- 2) в создании программы поведения, когда проблемная ситуация неопределенна;

3) в продуцировании образов, которые не программируют, а заменяют деятельность; в создании образов, соответствующих описанию объекта[7;8].

Воображение является основой наглядно-образного мышления, позволяющего человеку ориентироваться в ситуации и решать задачи без непосредственного вмешательства практических действий. Оно во многом помогает ему в тех случаях жизни, когда практические действия или невозможны, или затруднены, или просто нецелесообразны или нежелательны.

Итак, можно сказать, что воображение связано с мышлением, восприятием, памятью, вниманием и деятельностью субъекта. Учитывая функции воображения, можно разрабатывать тренинги и аутотренинги, направленные на регуляцию эмоциональных состояний, познавательных процессов; управление деятельностью, в том числе и творческой. Воображение непрерывно связано с человеческой способностью изменять мир, преобразовывать действительность, фантазировать и творить новое.

Использованные источники:

1. Абульханова К.А. Деятельность и психология личности. - М., 1980.
2. Антонов В.В., Вавер Ю.Ю. Комплексная система психологической саморегуляции: Методическая разработка. - Ленинград, 1990.
3. Бородай Ю.М. Воображение и теория познания: Критический очерк кантовского учения о продуктивной способности воображения. М., 1996.
4. Брунер Д.С. Психология познания. За пределами непосредственной информации. - М., 1977.
5. Выготский Л.С. Воображение и творчество в детском возрасте. - М.: Просвещение, 1991.
6. Фарман И.П. Воображение в структуре познания. - М.: Институт философии РАН, 1994.
7. Философский энциклопедический словарь. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 576с.

*Резвякова И.В., к.э.н.
старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

В статье рассматривается административное обеспечение устойчивого развития сельских территорий, в соответствии с которым принимаются и реализуются федеральные целевые программы по социально-экономическому развитию российской деревни. Обеспечение устойчивости развития сельских территорий является комплексной задачей, для решения которой необходима эффективная реализация мероприятий по повышению уровня и качества жизни в сельской местности в сочетании с социально ориентированной ответственной

позицией бизнеса, работающего на сельских территориях, и активным участием населения.

Ключевые слова: устойчивое развитие сельских территорий, федеральные целевые программы, областные целевые программы.

С 2010 года одним из стратегических приоритетов деятельности государства является социальное развитие села, уровень развития которого оказывает существенное влияние на комплексное развитие всей территории страны. На основе государственной стратегии устойчивого развития сельских территорий успешно реализуются федеральные целевые программы по социально-экономическому развитию российской деревни, на основе которых разрабатываются региональные программы преодоления сельской бедности, повышения занятости и доходов сельского населения, развития сельского самоуправления, стимулирования развития несельскохозяйственного бизнеса в сельской местности.

В частности, была успешно реализована Федеральная целевая Программа "Социальное развитие села до 2012 года", за период действия которой почти 220 тыс. семей получили современное жилье, а уровень газификации и обеспеченности водой достиг более 50% [2].

Орловская область также принимает активное участие в выполнении Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации №717, от 14.07.2012г., которая включает три основных направления [1]:

Во-первых, развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка, которое предполагает принятие ведомственной программы «Развитие инфраструктуры и логистического обеспечения агропродовольственного рынка на 2011-2013», предусматривающей расширение возможностей по хранению и сбыту сельскохозяйственной продукции.

Принятые меры будут способствовать снижению инфраструктурных издержек, росту конкурентоспособности отечественной продукции, а также повышению доступности социальных объектов в сельской местности (школы, больницы), а значит – повышению качества жизни на селе.

Во-вторых, развитие пищевой и перерабатывающей промышленности на основе разработанных отраслевых программ по развитию маслоделия и сыроделия, первичной переработке мяса скота и птицы.

И, в-третьих, развитие малых форм хозяйствования является безусловным приоритетом, в рамках которого разработан проект «Российский фермер», направленный на формирование сильного класса собственников на селе и развитие предпринимательства, что придаст новый импульс устойчивому развитию всего агропромышленного комплекса.

С целью интеграции всех форм государственной поддержки малого предпринимательства на селе с 2012 года Минсельхозом РФ реализуется комплекс дополнительных мер, направленных на поддержку малых форм хозяйствования. В частности, в Орловской области успешно реализуется долгосрочная областная целевая программа «Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования в сельской местности в Орловской области на 2012-2015 годы», утверждённая Постановлением Правительства Орловской области от 07.09.2011 г. № 301 [4].

В рамках данной программы в Орловской области в 2012 году было подано 35 заявок, 23 из которых были поддержаны: 18 начинающих фермеров получили гранты на развитие в размере от 1-1,5 млн. руб., и 5 фермеров получили гранты на развитие семейных животноводческих ферм в размере до 4,8 млн. руб.

В 2013 году в конкурсном отборе принимали участие 44 К(Ф)Х, из них победителями признаны 7 К(Ф)Х по направлению «развитие семейных животноводческих ферм» и 19 К(Ф)Х по направлению «поддержка начинающих фермеров», общий размер грантов составил 43,3 млн. рублей из федерального и областного бюджета.

В области также осуществляется государственная поддержка из средств областного и федерального бюджета в виде субсидий на производство животноводческой и племенной продукции, осуществление мероприятий по повышению плодородия почв, расширение посевов зерновых и зернобобовых культур, приобретение сельскохозяйственной техники и технологического оборудования, приобретения горючего и смазочных материалов.

Все эти мероприятия осуществляются в рамках долгосрочных областных целевых программ:

- ДОЦП «Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности Орловской области на 2011-2013 годы», утверждённая Постановлением Правительства Орловской области от 21.12.2010 г. № 443;

- ДОЦП «Развитие убоя и глубокой переработки мяса в составе кластера «Мясо свинины» в Орловской области на 2012-2014 годы», утверждённая Постановлением Правительства Орловской области от 13.01.2012 г. № 9;

- ДОЦП «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Орловской области на 2012-2016 годы», утверждённая Постановлением Правительства Орловской области от 14.02.2012 г. № 48.

В 2003-2011 гг. на выполнение программных мероприятий из федерального бюджета было выделено 48,4 млрд. руб., из них на улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в т. ч. молодых семей и молодых специалистов, - 27,2 млрд., развитие газификации

- 8,7 млрд., водоснабжения - 7,6 млрд., общеобразовательных учреждений - 2,3 млрд., учреждений первичной медико-санитарной помощи - 0,8 млрд. руб.

Государственная поддержка из федерального бюджета стимулировала привлечение средств консолидированных бюджетов субъектов РФ в объеме 104,7 млрд. руб. и средств внебюджетных источников в объеме 113,1 млрд. Таким образом, на каждый рубль средств федерального бюджета, выделенный на реализацию программы развития села до 2013 г., привлечено 4,5 руб. средств бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников.

До конца 2013 г. объем государственной поддержки из федерального бюджета составит еще 16,7 млрд. руб., планируется привлечь средства консолидированных бюджетов в объеме 24,1 млрд. руб. и средства внебюджетных источников в объеме 15,9 млрд. В рамках программы развития села для граждан, проживающих в сельской местности, построено (приобретено) 15,6 млн. м² жилья, в т. ч. для молодых семей и молодых специалистов - 4,4 млн. м². В результате 233 тыс. семей, проживающих в сельской местности, улучшили свои жилищные условия, в т. ч. 75 тыс. молодых семей и молодых специалистов. К концу реализации программы развития села до 2013 г. не менее 259 тыс. семей должны улучшить свои жилищные условия, в т. ч. не менее 90 тыс. молодых семей и молодых специалистов.

По развитию инженерной инфраструктуры за период 2003-2011 гг. введено в эксплуатацию 54,4 тыс. км распределительных газовых сетей, в 2012-2013 гг. запланирован ввод в действие 5 тыс. км. Ожидается, что в результате реализации мероприятий уровень газификации жилищного фонда сетевым газом в сельской местности увеличится с 33,1 до 53,8%.

В эксплуатацию по развитию водоснабжения введено 14,2 тыс. км локальных водопроводов, на 2012-2013 гг. запланирован ввод в действие 3,5 тыс. км сетей. В результате реализации всех мероприятий программы уровень обеспеченности сельского населения питьевой водой увеличится с 40,7 до 56,2%.

Кроме того, в рамках мероприятий по повышению уровня инженерного обустройства села увеличена емкость телефонной сети на 705,5 тыс. номеров, построено и реконструировано 11,5 тыс. км линий электропередачи напряжением 0,38 и 6-10 кВ, а также 2,2 тыс. трансформаторных подстанций.

В социальной инфраструктуре сельской местности было построено общеобразовательных учреждений на 96 тыс. мест, учреждений культурно-досугового типа - на 24,3 тыс. мест, открыт 461 фельдшерско-акушерский пункт. До конца 2013 г. в соответствии с программой развития села ожидается введение общеобразовательных учреждений на 6,6 тыс. мест и открытие 316 фельдшерско-акушерских пунктов. Кроме того, в рамках мероприятий по развитию первичной медико-санитарной помощи введены в

действие районные и участковые больницы на 6,1 тыс. мест, а также амбулаторно-поликлинические учреждения на 7,5 тыс. посещений в смену.

Наряду с реализацией программы развития села до 2013 г. проводились мероприятия по поддержке комплексной компактной застройки сельских поселений в рамках пилотных проектов в составе Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. В итоге, в рамках 40 реализованных пилотных проектов объектами социально-инженерной инфраструктуры обустроены площадки под строительство жилых домов для 1,8 тыс. специалистов, рабочие места для которых созданы в рамках реализации инвестиционных проектов преимущественно животноводческого направления.

Кроме того, следует подчеркнуть, что для получения действенных результатов требуются не только большие финансовые вливания, но и совсем другие подходы к управлению развитием сельских территорий. Новая федеральная целевая программа "Устойчивое развитие сельских территорий", призванная решить проблемы в сфере устойчивого развития сельских территорий, как раз декларирует новые подходы [3]. Основополагающие идеи Программы базируются на положениях Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утв. распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р, Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, утв. Указом Президента РФ от 30.01.2010 № 120, в соответствии с которыми одним из главных направлений развития аграрного и рыбохозяйственного комплексов является создание предпосылок для устойчивого развития сельских территорий.

При этом для решения поставленной задачи повышения качества жизни в сельской местности необходимо использовать комплексный подход к развитию сельских территорий с учетом обеспеченности сельских поселений необходимым комплексом объектов социальной и инженерной инфраструктуры и перспективных планов по их развитию, связанных с ростом экономического потенциала сельских территорий и реализацией инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе.

Использованные источники:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717.
2. Федеральная целевая программы «Социальное развитие села до 2012 года», утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2002 г. № 858 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 29 апреля 2005 г.

№ 271, от 3 апреля 2006 г. № 190, от 17 сентября 2007 г. № 596, от 5 марта 2008 г. № 143, от 31 января 2009 г. № 83).

3. Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июля 2013 года № 598.

4. ДОЦП «Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм хозяйствования в сельской местности в Орловской области на 2012-2015 годы», утверждённая Постановлением Правительства Орловской области от 07.09.2011 г. № 301

*Романюк А. Д.
студент, 3 курс
группа 11Эк(б)НН
ОГУ*

Россия, г. Оренбург

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Актуальность данной темы состоит в том, что, несмотря на наличие теоретических разработок в области построения налоговой системы в Российской Федерации, вопросы собираемости налогов, определения уровня налоговой нагрузки на хозяйствующих субъектов до настоящего времени исследованы недостаточно полно. Более того, налоговая система России продолжает изменяться в сторону увеличения поддержки и стимулирования деятельности субъектов малого бизнеса. Примером совершенствования налоговой политики может служить введение новой главы Налогового Кодекса Российской Федерации «Патентная система налогообложения». [1]

На данный момент полностью ещё не оформилась система налогового льготирования предпринимательской деятельности, что значительно снижает возможности ускоренного развития российской экономики, поэтому рассмотрение вопроса применения льгот в специальных налоговых режимах так важно в рамках данной статьи.

Особенностью современной налоговой системы России является наличие специальных налоговых режимов, которые нацелены на создание более благоприятных экономических и финансовых условий функционирования организаций, относящихся к сфере малого предпринимательства, а также индивидуальных предпринимателей.

Важно отметить, что при выборе оптимального режима налогообложения субъектов малого предпринимательства в первую очередь необходимо сравнить существующий уровень налоговой нагрузки предприятия при общей системе налогообложения и при специальном режиме налогообложения.

Снижение налогового бремени при формально высоких налоговых ставках в России доступно для большинства организаций, хотя и носит избирательный характер. В частности, существуют особые льготы для предприятий, осуществляющих социально значимые виды деятельности, в рамках которых применяются значительные льготы, вплоть до полной отмены ряда налогов.

На сегодняшний день, одной из наиболее распространенных форм налогового стимулирования выступают специальные налоговые режимы, предусматривающие льготное или упрощенное налогообложение.[2, с.217]

По мнению Ростовцевой Н.В., применение УСН по сравнению с традиционной системой наиболее экономически выгодно, что было выявлено на основе сравнения налоговых ставок и количества уплачиваемых налогов при различных режимах налогообложения. Поскольку реальный уровень налоговых изъятий в России находится за пределами допустимых значений и составляет, по разным экспертным оценкам, от 70 до 90 % от предпринимательских доходов, необходимо расширение как количественных, так и стоимостных критериев, позволяющих применить УСН, что позволит в значительной степени снизить налоговый пресс на отечественный бизнес и тем самым будет способствовать развитию деятельности и укреплению финансовых позиций компаний на внутренних рынках. [3]

Особенность применения УСН с использованием объекта налогообложения «прибыль» предоставляет субъектам малого бизнеса дополнительные преимущества: возможность применения ускоренной амортизации, перенос убытков текущего года на будущие периоды и т. д. В условиях высокой доли убыточности отечественных предприятий всех отраслей экономики и регионов РФ, которая с начала рыночных реформ не опускалась ниже 40 %, более целесообразным является переход предприятий на УСН, что позволит улучшить их финансовое положение, в том числе за счет возможности перенесения убытков на расходы будущих периодов.

Налоговые льготы представляют собой частичное или полное освобождение определенного круга физических и юридических лиц от уплаты налогов. Данная форма налогового стимулирования является одной из самых эффективных и достаточно часто является инструментом минимизаций налогов, выступает одним из главных инструментов реализации регулирующей функции налогообложения, суть которой состоит в том, что государство как активный участник перераспределительных процессов оказывает серьезное влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения.

Применение специальных налоговых режимов позволяет снизить налоговую нагрузку в связи с изменением ставок от 6 до 15 процентов. Положительным моментом является освобождение организаций от уплаты

налогов на прибыль и имущество организаций, а также налога на добавленную стоимость; относительно индивидуальных предпринимателей – освобождение от уплаты налогов на доходы и имущество физических лиц и налога на добавленную стоимость.

При этом необходимо принимать во внимание, что в конечном итоге налоговые льготы и освобождения могут отрицательно воздействовать на экономический рост. Они являются дискриминационными по своему характеру и иницируют рентоориентированное поведение предприятий, не получающих выгод от существующих налоговых стимулов, но желающих создать собственные стимулы в налоговой системе, а также предприятий, получающих преимущества в настоящее время и желающих их сохранить. [4, с.18]

Острая необходимость в применении эффективных инструментов анализа и принятия управленческих решений в сфере льготирования деятельности субъектов малого бизнеса возникает в связи с высокой степенью сложности и ответственности налогового планирования на современном этапе, ведь в конечном счете от его результатов будет зависеть структура и динамика последующих финансовых потоков, построенных на базе налоговых выплат.

На данный момент необходима систематизация и оптимизация существующего перечня льгот, а также устранение имеющихся неточностей и противоречий законодательства, приводящих к неоднозначному толкованию норм. Необходима выработка четкой системы оценки выпадающих доходов бюджета в связи с применением различных льгот и освобождений, а также оценки экономической и социальной эффективности конкретных льгот.

Использованные источники:

- 1 Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации. Федеральный закон от 28.12.2010 г. № 395-ФЗ // КонсультантПлюс: справочная правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 2 Челомбицкая, О.В., Государственное регулирование инновационной деятельности в Российской Федерации / О.В. Челомбицкая // Новые технологии, 2012. – № 3.- С. 216-219.
- 3 Ростовцева, Н. В. О некоторых формах взаимодействия экономических субъектов с органами публичной власти / Н. В. Ростовцева // Законодательство и экономика, 2005. - N 4. - С. 24-28.
- 4 Малинина Т. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т. Малинина // Научные труды № 146Р, Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара – Дата обращения: 02.12.2013.
- 5 Единый портал бюджетной системы Российской Федерации / Электронный бюджет. – Режим доступа: <http://budget.gov.ru>.

6 Анализ поступлений налогов по упрощенной системе налогообложения и единого налога на вмененный доход в консолидированные бюджеты субъектов РФ за 2007-2010 годы // ГосМенеджмент, 24.12.2010. – Режим доступа: <http://www.a-econom.com>.

7 Тумаева Н.Е. Исследование влияния налоговых льгот и освобождений на экономическую деятельность хозяйствующих субъектов и качество жизни населения / Н.Е. Тумаева // Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева, г. Саранск.

Русских С.В.

логoped

БМДОУ №47

Россия, Ростовская область, г.Новочеркасск

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РАБОТЕ ПО РАЗВИТИЮ АРТИКУЛЯЦИОННОЙ МОТОРИКИ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА С ДИЗАРТРИЕЙ

Начальный этап развития речи как средства общения приходится на период дошкольного детства – именно этот отрезок жизни признан сенситивным периодом развития языковых способностей личности.

Дизартрия – нарушение произносительной стороны речи, обусловленное недостаточной иннервацией речевого аппарата. Ведущим дефектом при дизартрии является нарушение звукопроизносительной и просодической стороны речи, связанное с органическими поражениями центральной и периферической нервной систем. Нарушения звукопроизношения при дизартрии возникают в результате поражения различных структур мозга, необходимых для управления двигательным механизмом речи.

В настоящее время проблема дизартрии детского возраста интенсивно разрабатывается в клиническом, нейролингвистическом, психолого-педагогическом направлениях. Наиболее подробно она описана у детей с церебральным параличом (М.Б. Эйдинова, Е.Н. Правдина-Винарская, К.А. Семенова, Е.М. Мастюкова, И.И. Панченко, Л.А. Данилова и др.).

У детей-дизартриков отмечается ограниченная подвижность речевой и мимической мускулатуры. Речь такого ребенка характеризуется нечетким, смазанным звукопроизношением; голос у него тихий, слабый, а иногда, наоборот, резкий; ритм дыхания нарушен; речь теряет свою плавность, темп речи может быть ускоренным или замедленным, наблюдается нарушение артикуляционной моторики: недостаточно развита кинестетическая и кинетическая основа артикуляционных движений, наблюдается патологическая симптоматика [1].

Нарушения звукопроизношения при дизартрии проявляются в разной степени и зависят от характера и тяжести поражения нервной системы. В легких случаях имеются отдельные искажения звуков, «смазанная речь», в

более тяжелых наблюдаются и искажения, и замены, и пропуски звуков, страдает темп, выразительность, модуляция, в целом произношение становится невнятным.

Для всех форм дизартрии характерны нарушения артикуляционной моторики. У всех детей со стертой дизартрией имеются нарушения функции мышц, иннервируемых нижней ветвью тройничного, лицевого, подъязычным и языкоглоточным нервами.

Коррекция нарушений артикуляционной моторики у детей, страдающих дизартрией – один из наиболее сложных видов комплексной медико-психолого-педагогической помощи. Сложность оказания такой помощи обусловлена, прежде всего, тем, что специфические нарушения артикуляционной моторики у детей-дизартриков имеют разнообразную этиологию, патогенез и степень выраженности. В связи с этим для коррекции нарушений артикуляционной моторики у детей, страдающих дизартрией необходим индивидуальный подход[3].

Реализация индивидуального подхода в коррекции нарушений артикуляционной моторики у детей предполагает, прежде всего, изучение состояния подвижности органов артикуляции функций у детей, разработку модели индивидуального логопедического воздействия в соответствии с выявленными особенностями артикуляционной моторики[2].

Предпосылкой успеха является создание благоприятных условий. Нужно вовлечь ребенка в активный процесс, создать соответствующий эмоциональный настрой, вызвать живой интерес, положительное отношение к занятиям, стремление правильно выполнить упражнения. В зависимости от вида нарушения, от задач и целей занятий, педагог выбирает упражнения, необходимые для работы.

Использованные источники:

1. Лопатина Л. В. Логопедическая работа с детьми дошкольного возраста с минимальными дизартрическими расстройствами. – СПб: Союз, 2004.
2. Соботович Е. Ф. Недостатки звукопроизношения у детей дошкольного возраста и методы их преодоления // Педагогические пути устранения речевых нарушений у детей. — Л., 2006.
3. Чиркина Г. В. Дети с нарушением артикуляторного аппарата. — М., 2009.

*Рябинина А. А.
студент, 3 курс
Фархутдинова Л. Н.
ассистент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМА НАРКОБИЗНЕСА В РОССИИ

В данной статье мы рассмотрим одну из самых актуальных тем современного общества - проблему наркобизнеса в России. На наш взгляд, данная тема является актуальной, потому что большинство употребляющих наркотические средства людей – это молодежь. Употребление наркотиков с подросткового возраста влечет за собой последствия и ломает жизнь молодого поколения.

Наркобизнес – это один из самых опасных и прибыльных видов преступной деятельности, заключающий в себе сбыт, хранение, перевозку наркотических средств. Преступные группировки используют наркотические средства для получения денег.

Подростковая наркомания – самое страшное социальное явление, от которого ломается жизнь молодого, еще не окрепшего организма и целого поколения. А пристраститься к принятию наркотиков проще подросткам в силу их несформировавшейся психики и желания выделиться, быть «не хуже других».

Участниками наркомафии становятся опасные для общества люди, чаще всего - это наркоманы, воры и опасные для общества люди. Главарь наркомафии именуется наркобароном, в их обязанности входит контроль наркоканалов и участников криминальной группировки.

Наркобизнес сегодня приносит огромную прибыль и, к сожалению, приобретает все большую популярность, особенно среди молодежи, так как возможность получить большие деньги за короткие сроки является очень привлекательной.

Столица России для наркобизнеса является по сей день удобным местом сбыта наркотиков. По мнению специалистов УФСКН России, в наркобизнесе Москвы, как правило, замешаны представители следующих этнических группировок: азербайджанская, узбекская, цыганская, таджикско-афганская.

Современная наркоситуация в Российской Федерации характеризуется расширением масштабов незаконного оборота и немедицинского потребления высококонцентрированных наркотиков, таких как героин, кокаин, стимуляторы амфетаминового ряда, лекарственных препаратов, обладающих психотропным воздействием, а также их влиянием на распространение ВИЧ-инфекции, вирусных гепатитов, что представляет серьезную угрозу безопасности государства, экономике страны и здоровью ее населения [1].

Подводя итоги, можно сказать о том, что наркобизнес использует такие средства его продвижения, как реклама и распространение наркотиков любыми путями. Большую роль в этом играет интернет, так как нынешняя молодежь проводит большую часть своего времени именно сидя за компьютером.

Наркобизнес наносит большой вред здоровью молодежи и человечества в целом, а так же является оружием массового поражения. И это все может привести к вымиранию всего человечества. Поэтому стоит серьезно задуматься о том, как бороться с этой страшной проблемой. Таким образом, наркобизнес - это проблема молодежи и России в целом, которую необходимо решать в кратчайшие сроки любыми доступными и законными способами и средствами.

Использованные источники:

1. Об утверждении Стратегии государственной антинаркотической политики Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 09.06.2010 №690(ред. от 28.09.2011)// СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Сайфуллин Р.Р.

студент, 5 курс

факультет информационных технологии и управления

Ханнанова Т. Р., к.ю.н.

профессор

зав. кафедрой ГМУ

ФГБОУ ВПО Башкирского ГАУ

Россия, г. Уфа

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

Ни одно государство не может существовать без налогов. Обложение людей налогами старо как мир. На протяжении всей истории человечества складывалась система налогообложения.

Согласно налоговому кодексу РФ налог определяется следующим образом: «Обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований»[1].

Налоги играют решающую роль при формировании государственного бюджета и представить себе эффективно функционирующую экономику, без совершенствования существующего налогового законодательства невозможно.

По мере развития рыночных отношений, присущие налоговой системе недостатки приводят к несоответствию происходящих в обществе и

государстве изменений. Повышая налоговые ставки, вводя штрафные санкции, государство не стимулирует развитие важнейших регионов страны, отраслей и производств и не способствуя решению актуальных для общества проблем. Это тормозит экономическое и социальное развитие государства и его территориальных образований, вызывает массовое недовольство налогоплательщиков.

Проблема налогов - одна из наиболее сложных в практике осуществления проводимой в нашей стране экономической реформы. Пожалуй, нет сегодня другого аспекта реформы, который подвергался бы такой же серьезной критике и был бы предметом таких же жарких дискуссий и объектом анализа и противоречивых идей по реформированию.

По мере развития налоговая система Российской Федерации должна выработать такой механизм, где налоги являются одним из наиболее действенных методов государственного стимулирования экономики в рыночных условиях. Налоги должны стать мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка.

К основным направлениям совершенствования налогового регулирования можно отнести:

- Необходимо упростить налоговую отчетность;
- Упростить методику расчета для российских предприятий;
- Необходимо снизить налоги на производителей товаров широкого потребления и на малые обрабатывающие и инновационные предприятия.

Налоговый механизм является наиболее действенным и эффективным рычагом государственного регулирования. От того, насколько эффективной будет налоговая система государства, зависит и эффективность функционирования страны и народного хозяйства в целом.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ // СПС "Консультант Плюс" (дата обращения 01.11.13)

Сайфуллина Д. Р.

студент, 5 курс

Ханнанова Т. Р., к.ю.н.

профессор

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный

университет»

Россия, г.Уфа

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В настоящее время конкурентоспособность экономики неразрывно связана с инновационной деятельностью, поэтому инновационное развитие экономики как на федеральном, так и на региональном уровнях выходит на ведущий план, включая инновационные кластеры. Здесь следует вспомнить Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ на

период до 2020 года, которая определяет в качестве важнейшего направления перехода к инновационному развитию регионов, то есть создание сети территориально - производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий[1].

Вокруг кластеров, большинство из которых располагаются на территориях с высоким уровнем концентрации научно-технической и производственной деятельности, в настоящее время возникает немало вопросов по их использованию для инновационного развития.

Кластеры являются межотраслевыми образованиями и связывают научные и образовательные организации, институты развития, производственные предприятия и органы власти. Следствием сетевого взаимодействия входящих в кластер компаний является ускорение инноваций, что обеспечивает не только повышение производительности труда, но и обновление стратегических преимуществ, поддержание динамичной конкуренции.

Особенностью кластеров является то, что люди живут и работают в одном месте, таким образом, возникает не только официальное, но и неофициальное взаимодействие, что приводит к необходимости установления доверия между индивидами внутри отдельного кластера, а также снижаются транзакционные издержки. Все это открывает новые возможности для повышения производительности труда в промышленности и науке без снижения интенсивности конкуренции. В кластерах существует возможность создания более гибких предприятий, где возникает больше способов реагирования на изменяющиеся запросы потребителей, а также условий для интеграции учреждений высшего профессионального образования. Другая, не менее важная особенность кластеров - их инновационная ориентированность. То есть именно в кластерах чаще всего происходит апробирование новых технологий и видов техники с последующим выходом на новые рынки.

К сожалению, создание кластеров в РФ сопровождается рядом проблем. В первую очередь, трудностями с поиском инвесторов для их создания. Ведь зачастую их внедрение подразумевает внедрение совершенно нового производства, еще не апробированного у покупателей. К тому же внедрение ряда новейших технологий в предприятие старой формации может вызвать спад производительности и другие, мало предсказуемые на начальном этапе последствия.

В республике Башкортостан особое внимание уделяется развитию энергомашиностроительного, фармацевтического кластеров, а также кластеров легкой и сверхлегкой авиации, химии и биотехнологий для сельского хозяйства.

Для создания условий эффективного взаимодействия предприятий — участников территориального кластера в 2011 году был создан Центр кластерного развития РБ[2]. Также сегодня на территории республики

действует Долгосрочная целевая инновационная программа Республики Башкортостан на 2011-2015 годы. Таким образом, существует целевое финансирование, поддержка кластеров и реализуемых программ со стороны республиканских министерств и ведомств. Например, с целью формирования кластера легкой и сверхлегкой авиации специалисты провели мониторинг и составлена предварительная карта состояний и взлетно-посадочных полос на территории республики. В Уфе находится крупный международный аэропорт — субъект инфраструктуры, обслуживают кластер субъекты малого и среднего бизнеса, например, ООО «Кондор», ООО «Роторфлай». На территории республики расположены ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» и ОАО «Кумертауское авиационное производственное предприятие». Образовательной средой являются ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технологический университет» и АНО «Уфимский учебно-методический центр малой авиации».

Главными целями развития авиационного кластера являются разработка электронной системы учета аэродромных площадок республики, оснащение учебного центра по подготовке пилотов сверхлегкой авиации, обучение и переподготовка летных кадров. Планируется, что объем произведенной продукции и оказанных услуг в рамках кластерных проектов к 2015 году составит порядка 120 миллионов рублей в год[3].

Столица республики обладает необходимыми качествами для создания и развития конкурентоспособных кластеров, а именно: высококвалифицированными кадрами, развитым промышленным комплексом, возможностями для исследования. Можно выделить следующие: по разработке и производству лопаток газотурбинных двигателей (ОАО «УМПО», ФГУП НПП «Мотор», ФГБОУ ВПО «УГАТУ»), по производству оборудования по энергосбережению и энергоэффективности (ОАО «УМПО», ГУП «Гидравлика», УГАТУ). Но при формировании кластеров приходится сталкиваться с некоторыми трудностями, затормаживающими их развитие. Так, сказывается недостаточно проработанная на федеральном уровне правовая база, в частности, связанная с регулированием государственно-частного партнерства. Необходимо также разработать механизм целевого выделения земельных участков для реализации кластерных проектов и получения разрешительной документации на них. К тому же следует учитывать, что потенциальные инвесторы далеко не всегда информированы о возможности участия в проектах. Поэтому необходимо поддерживать те или иные кластерные инициативы — организационные, аналитические, информационные, чтобы идеи о создании кластеров исходили от бизнес-сферы.

В целом, изучение опыта зарубежного, а также приобретенного позволило создать меры государственной кластерной политики, которые

целесообразно использовать в российской практике: совместная разработка бизнесом и властью концепций кластеризации, оказание содействия кластерным инициативам бизнеса на всех уровнях власти, использование государственного (муниципального) заказа как инструмента поддержки кластеров.

Использованные источники:

1. <http://base.garant.ru/194365/> - Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями)
2. http://www.anrb.ru/uploads/files/rasp_ckr.pdf - Распоряжение Правительства Республики Башкортостан от 17 августа 2011 г. № 1066-р
3. <http://www.bash.ru/index.php/ckr> - Центр кластерного развития Республики Башкортостан

Самбулова В.В.

Елманова К.А.

студент, 5курс, группа БУХ-091

Денисов В.В., к.т.н.

доцент

Московский Государственный Университет Приборостроения и

Информатики

Россия, г. Ставрополь

РОЛЬ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Управление современным бизнесом – процесс сложный, требующий принятия важных управленческих решений в сжатые сроки, основываясь на анализе большого объема финансовой и другой бизнес-информации. Наиболее развитые компании активно используют информационные системы, которые позволяют решать значительное количество учетных и управленческих задач. Разработан ряд концепций, которые легли в основу различных систем автоматизации: Планирование необходимых материалов (MRP), Управление цепочками поставок (SCM), Управление эффективностью бизнеса (BPM).

В основе концепции управления эффективностью бизнеса (BPM) лежит цикл управления (цели – планирование – выбор показателей – выполнение и мониторинг – анализ – корректировка цели). Результативности, в этом цикле уделяется особое внимание. Ее можно оценить только при сопоставлении полученного результата с поставленной целью.

Использование BPM-концепции позволяет подойти комплексно к созданию интегрированной системы управления предприятием. Причем взаимодействие BPM-системы и транзакционных систем должно

происходить в обе стороны. Трансформация данных производится не только в сторону консолидации и построения системы показателей, но и в обратном направлении – от ВРМ-системы к оперативному контуру.

Создание комплексной интегрированной системы, включающей ВРМ, позволяет увеличить прозрачность бизнеса, оперативно влиять на происходящие в организации процессы, лучше осознать менеджменту ключевые факторы успеха бизнеса, обеспечивать более эффективное делегирование полномочий.

Рассмотрим функции ВРМ-системы:

- формализация стратегии и целевое управление. Это одна из наиболее значимых функций ВРМ-системы. В ее основе используются идеи П. Друкера, а также концепция Р.Каплана и Д. Нортена. С использованием этих концепций разрабатывается формализованная стратегическая матрица показателей (KPI), которая используется как основа в текущей оперативной деятельности.
- бизнес-моделирование и прогнозирование. Система позволяет формировать многовариантные сценарии деятельности и рассчитывать себестоимость с применением методов функционально-стоимостного анализа (АВС), учитывать потребление ресурсов и выявлять узкие места в управлении бизнесом.
- бизнес-интеллект. Главное назначение этой функции – собирать данные из различных, возможно разнородных систем, и структурировать их в соответствии с имеющимися показателями, создать единый взгляд на экономическую ситуацию, применив единый подход к данным при консолидации.

Контроль деятельности должен осуществляться на нескольких уровнях: стратегическом, тактическом и оперативном. Матрицы показателей (KPI) должны формироваться в соответствии с этими уровнями. Матрицы тактических и оперативных показателей включают функциональные KPI, отражающие какой-либо важный аспект деятельности конкретного подразделения или сотрудника, но вместе с этим, такие матрицы должны быть согласованы с матрицей стратегического уровня. Стратегические показатели характеризуют достижение целей организации в целом, обычно зафиксированных в стратегических картах сбалансированной системы показателей или в дереве целей. Формирование показателей более высокого уровня происходит посредством агрегации данных нижнего уровня. За это отвечает отдельный модуль ВРМ-системы.

Система должна обеспечивать функцию обратного контроля, когда пользователь может получить расшифровку итоговых данных. Это обычно происходит через сформированный отчет в системе, через который можно открыть исходные данные в базе источнике и проконтролировать правильность данных. Кроме того, при изменении первичных данных система должна иметь возможность заново сформировать итоговые

показатели на основе изменившихся данных, выборочно проведя замену, без ошибочного дублирования.

Современные динамичные условия, в которых работают менеджеры, предъявляют высокие требования к аналитическим системам такого класса.

ВРМ-система должна, с одной стороны, быть достаточно открытой и универсальной, чтобы легко интегрироваться с разнородными источниками данных, с другой стороны, обладать определенной гибкостью в настройке и использовании, т.к. в большинстве случаев пользователями такой системы являются руководители, без специальных технических навыков.

Механизмы мониторинга должны позволять отслеживать изменения показателей в динамике, особенно важно анализировать в динамике отклонения по показателям, что позволит управлять процессами «проактивно», своевременно принимая меры по предотвращению негативных последствий.

ВРМ-система должна иметь «бесшовную» интеграцию с корпоративными системами планирования и бюджетного управления. Это обеспечит высокую гибкость и прозрачность тактического и оперативного управления.

*Санкова А.В.
магистрант, 2 курс
направление: экономика
факультет: учет, анализ и аудит
Филиала НОУ ВПО МТИ ВТУ
Россия, г.Оренбург*

НОВОВВЕДЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Для рыночной экономики важнейшей чертой является экономическая и юридическая самостоятельность организаций, что создает объективные предпосылки для повышения в процессе управления роли экономического анализа, и прежде всего его составной части – финансового анализа.

В традиционном понимании *финансовый анализ* представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния организации на основе ее бухгалтерской отчетности. Одним из главных достоинств бухгалтерской отчетности являются ее аналитические возможности. В условиях рыночной экономики бухгалтерская отчетность становится важнейшим элементом информационного обеспечения анализа финансового состояния. Помимо этого финансовый анализ охватывает широкий круг вопросов, которые выходят за рамки традиционной оценки финансового состояния, проводимой на основании данных бухгалтерской отчетности. Для получения достоверной информации и расчета показателей финансового состояния организации достаточно бухгалтерской отчетности, основанием в которой является бухгалтерский баланс.

С 2012 года для малых предприятий были введены упрощенные формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. В то же время бухгалтер малого предприятия при составлении годовой отчетности может самостоятельно выбирать, какие формы заполнять – обычные или упрощенные.

Приказом Минфина России от 17.08.2012 № 113н для малых предприятий были введены упрощенные формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (так с этого года называется отчет о прибылях и убытках). Данный приказ вступил в действие 28.10.2012. Стоит обратить внимание, что в связи с прекращением действия Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» пояснительная записка не входит в состав бухгалтерской отчетности, в то же время в силу ч. 1 ст. 30 Закона № 402-ФЗ продолжает применяться Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденное приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н. Согласно п. 39 ПБУ 4/99 организации могут представлять дополнительную информацию, сопутствующую бухгалтерской отчетности, если считают ее полезной для заинтересованных пользователей. Но эти сведения не являются приложением к балансу и отчету о финансовых результатах и в бухгалтерской отчетности не должно быть ссылок на них.

В отчетности все существенные показатели отражают обособленно (п. 11 ПБУ 4/99). Речь здесь идет об информации, без знания которой заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения фирмы (письмо Минфина РФ от 27.01.2012 № 07-02-18/01).

Детализацию показателей по статьям отчетов организации определяют самостоятельно (п. 3 Приказа № 66н). При этом малые предприятия вправе в бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах включать показатели только по группам статей, без их детализации (подп. «а» п. 6 Приказа № 66н). Стоит отметить тот факт, что новые формы бухгалтерской отчетности содержат лишь обобщенные статьи. Указанное нововведение весьма логично, ведь малые предприятия вправе использовать в учете сокращенный план счетов. Так для учета затрат – возможно использовать только один счет 20 «Основное производство» вместо разбития по счетам 20, 23, 25, 26, 28, 29 и 44 (подп. «б» п. 3.1 Информации Минфина РФ № ПЗ-3/2012 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства»).

По порядку заполнения форм все осталось, как и прежде. Новым тут считается лишь то, что теперь отчетность будет являться составленной только после ее подписания на бумажном носителе руководителем фирмы (ч. 8 ст. 13 Закона № 402-ФЗ). В организации следует хранить бумажный экземпляр отчета, подписанный руководителем, причем подпись должна содержать дату этого отчета (Информация Минфина России № ПЗ-10/2012).

Новая целевая направленность российских стандартов бухгалтерского учета и отчетности должна привести к серьезным изменениям в понимании целей, задач и требований к составлению бухгалтерской отчетности, следовательно, и к совершенно новой роли ее анализа.

Сложности расшифровки бухгалтерской отчетности проистекают из-за того, что интересы пользователей, как правило, противоречивы. По критерию заинтересованности в результатах анализа всех пользователей можно условно разделить на две группы – внешних и внутренних. К внешним пользователям относятся кредиторы и кредитующие банки, потенциальные и действительные акционеры, а также поставщики и подрядчики. Они используют информацию, чтобы определить, будут ли своевременно и в надлежащем объеме осуществляться выплаты, включая проценты по кредитам и ссудам. Предметом анализа этой группы являются финансовое (имущественное) положение, ликвидность активов, платежеспособность.

Внутренние пользователи – это администрация организации и собственники. Они анализируют движение капитала, которое должно приносить прибыль, успешность работы организации, ее финансовые результаты. Основными являются показатели рентабельности вложенного капитала.

В связи с существенной ограниченностью информации в новых формах бухгалтерской отчетности встает вопрос: «Достоверна ли, на самом деле, информация и расчет показателей финансового состояния организации, если брать в расчет тот факт, что при введении новых форм усугубились итак присущие балансу несовершенство и ограниченность данных?»

Бухгалтер, составляющий ту или иную отчетную форму, должен понимать необходимость и полезность для анализа и управления тех или иных данных, которые он намерен включить в отчет. Бухгалтеру недостаточно хорошо владеть техникой и по всем правилам представлять цифры в установленной форме, необходимо уметь в каждой цифре видеть ее содержание. А руководитель, как пользователь отчетности, должен понимать, что необходимые для него данные включены в отчет и могут быть им востребованы.

Игнорирование этого может привести либо к представлению излишней информации, либо, наоборот, к непредставлению нужной информации.

Использованные источники:

1. Анализ финансовой отчетности. /Под ред. Ефимовой О. В., Мельник М. В. М.: Омега-Л, 2010. - 408 с.
2. «Отчет о прибылях и убытках уже за 2012 год называется отчетом о финансовых результатах», газета «Налоги», 2012, № 48
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации». ПБУ 4/99, утвержденное Приказом Минфина РФ от

06.07.1999 года № 43н, (в ред. Приказов Минфина РФ от 18.09.2006 N 115н, от 08.11.2010 N 142н)// Консультант ПЛЮС

4. Специальный выпуск «КОММЕНТАРИЙ К ФЕДЕРАЛЬНОМУ ЗАКОНУ ОТ 06.12.2011 N 402-ФЗ «О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ».

*Санкова А. В.
магистрант, 2 курс
направление: экономика
факультет: учет, анализ и аудит.
Филиала НОУ ВПО МТИ ВТУ
Россия, г. Оренбург*

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. КАК ИЗ ОБЫЧНОГО БАЛАНСА ПЕРЕНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ В УПРОЩЕННУЮ ФОРМУ

Приказом Минфина России от 17.08.2012 № 113н для малых предприятий были введены упрощенные формы бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах (так с этого года называется отчет о прибылях и убытках). Данный приказ вступил в действие 28.10.2012.

Разберемся, как правильно перенести данные показателей в недавно утвержденные Минфином упрощенные формы баланса и отчета о прибылях и убытках на примере ООО «ЛП».

Итак, ООО «ЛП» формирует отчетность в упрощенном порядке, в частности (подп. «а» п. 6 Приказа № 66н 3):

- в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей по статьям);
- если принимается решение о включении в состав годовой отчетности приложений к балансу и отчету о прибылях и убытках, то компания вправе привести в них только самую важную информацию, без знания которой невозможна оценка финансового положения компании. Иными словами, бухгалтерия формирует отчетность со всеми приложениями, но заполняют в них только то, что сочтут важным.

«Шапка» обеих упрощенных форм практически не отличается от обычного баланса и отчета о прибылях и убытках. В ней приводятся общие данные об организации: наименование, вид деятельности, организационно-правовая форма или форма собственности. Баланс и отчет составляется в тысячах рублей.

Если к балансу и (или) отчету о прибылях и убытках предприятие намерено представить пояснения, то в упрощенных формах слева от табличной части нужно делается дополнительный столбец «Пояснения». В нем напротив соответствующей укрупненной статьи дается ссылка на соответствующую форму приложений или пункт пояснительной записки.

В упрощенном балансе нет разделов, в его активе всего пять укрупненных показателей, а в пассиве - шесть. Данные, как и в «большом» балансе, приводятся за три года по состоянию на 31 декабря.

Для укрупненных показателей упрощенного баланса коды статистики не установлены. Однако это не значит, что колонку с кодами можно не заполнять. Минфин обязывает бухгалтеров проставлять коды самостоятельно по показателю, имеющему наибольший удельный вес в составе группы. Например, если по строке «Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы» большая часть в сумме показателей представлена долгосрочными финансовыми вложениями, то код выбирается по этому показателю - 1170, а если нематериальными активами, то - 1110. Такой подход позволит пользователям отчетности понимать, из каких компонентов преимущественно сформирован итоговый укрупненный показатель.

В таблице 1 приведены данные о показателях ООО «ЛП» из обычного баланса на 31 декабря 2012 года (в тыс. руб.). В таблице 2 на приведены соответствующие им показатели из баланса упрощенной формы.

Таблица 1. Данные обычного баланса ООО «ЛП».

Показатели	Код статьи	На 31.12.12	На 31.12.11	На 31.12.10
АКТИВ				
Основные средства	1150	333	358	433
Запасы	1210	(213)	(758)	40
НДС	1220	237	137	106
Дебиторская задолженность	1230	2626	70	211
Финансовые вложения за исключением денежных средств	1240	-	-	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8348	1296	1356
Баланс	1600	11331	1103	2146
ПАССИВ				
Уставной капитал	1310	19	19	19
Нераспределенная прибыль	1370	277	224	237
Кредиторская задолженность	1520	11035	860	1890
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Баланс	1700	11331	1103	2146

Таблица 2. Данные упрощенного бухгалтерского баланса ООО «ЛП»

Показатели	Код статьи	На 31.12.12	На 31.12.11	На 31.12.10
АКТИВ				
Материальные внеоборотные активы	1150	333	358	433
Запасы	1210	(213)	(758)	40

Денежные средства и другие денежные эквиваленты	1250	8348	1296	1356
Финансовые и другие оборотные активы	1230	2863=2626+237	207=137+70	317= 211+106
Баланс	1600	11331	1103	2146
ПАССИВ				
Капитал и резервы	1370	296=277+19	243=224+19	256=237+19
Кредиторская задолженность	1520	11035	860	1890
Другие краткосрочные обязательства	1530	-	-	-
Баланс	1700	11331	1103	2146

Соответствие показателей отчетов о прибылях и убытках. Вместо 14 групп статей в обычной форме отчета, упрощенная форма содержит всего 7 укрупненных показателей. Рассмотрим, как из обычного отчета о прибылях и убытках перенести информацию в его упрощенную форму.

В таблице 3 приведены данные ООО «ЛП» из отчета о прибылях и убытках за 2012 год (в тыс. руб.). Для упрощения примера справочные показатели формы опущены. В таблице 4 приведены соответствующие показатели из отчета упрощенной формы.

Таблица 3. Данные ООО «ЛП» из отчета о прибылях и убытках за 2012 год (в тыс.руб).

Показатели	Код строки	За 2012г.	За 2011г.
Выручка	2110	11256	3181
Себестоимость продаж	2120	(11105)	(3141)
Валовая прибыль (убыток)	2100	151	40
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	151	40
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	-	-

Прочие доходы	2340	-	-
Прочие расходы	2350	--	
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	151	40
Текущий налог на прибыль	2410	(30)	(8)
В т.ч. постоянные налоговые обязательства(активы)	2421	-	-
Изменения отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	121	32

Таблица 4. Данные ООО «ЛП» из упрощенного отчета о прибылях и убытках за 2012 год (в тыс.руб)

Показатели	Код строки	За 2012г.	За 2011г.
Выручка	2110	11256	3181
Расходы по обычной деятельности	2120	(11105)	(3141)
Проценты к уплате	2330	-	-
Прочие доходы	2340	-	-
Прочие расходы	2350	-	
Налог на прибыль (доходы)	2410	(30)	(8)
Чистая прибыль (убыток)	2400	121	32

*Сафина Д.В.
старший преподаватель
кафедра организации
сельскохозяйственного производства
Казанский государственный аграрный университет
Россия, г. Казань*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УСТАНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГАРАНТОВ В ОБЛАСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

В рыночных условиях, когда производители сельскохозяйственной продукции стремятся получить как можно больше прибыли, для работников обеспечивающих её получение, важен доход, который способствовал бы сохранению и повышению их уровня жизни. Однако стоит отметить, что наряду с заработной платой, являющейся основным фактором, определяющим динамику уровня жизни, существуют и другие, от выбора и решения которых в перспективе зависит экономическая стабильность в обществе.

Основным источником доходов для большинства сельскохозяйственных работников остается заработная плата, которая оказывает стимулирующее воздействие на работников в их деятельности, а также способствует воспроизводству рабочей силы.

С переходом к рыночной экономике централизованное регулирование заработной платы свелось к её регулированию на государственном уровне посредством установления минимального размера оплаты труда (МРОТ). Данный показатель в нашей стране служит для обеспечения восстановления трудоспособности работников на минимально необходимом уровне. Однако следует учесть, что требование, при котором величина МРОТ выполняет свое предназначение только в том случае, если выше значения прожиточного минимума трудоспособного человека. Расчеты, сделанные в табл.1, свидетельствуют, что в 2012 году соотношение МРОТ к величине прожиточного минимума в РТ составило 67,5%, значение же показателя за последние 5 лет не превышало 80%. Это свидетельствует о том, что требование, установленное государством ни разу не было им же исполнено за рассматриваемый период. Такое положение дел значительно усугубляет и без того тяжелое положение сельского труженика. Поскольку величина МРОТ привязана к тарифной ставке 1-го разряда, а, следовательно, и ко всей тарифной части заработной платы. Так, удельный вес МРОТ в среднемесячной заработной плате работников республики в 2012 г. составил 20,5%, в среднем за 5 лет 21,9%. В соотношении же со среднемесячной заработной платой работников сельского хозяйства удельный вес МРОТ в 2012 году был равен 40,3%, в среднем за 5 лет— 44,1%. Такая разница

объясняется высоким уровнем заработной платы в среднем по республике и низким в сельском хозяйстве.

Исходной предпосылкой для установления МРОТ является величина прожиточного минимума, представляющая собой стоимость минимально необходимого человеку набора благ, жизненных средств, позволяющих поддерживать его жизнедеятельность. Его значение в РТ в 2012 году составило 5746,8 рублей для трудоспособного населения. При этом среднемесячная заработная плата работников республики за 2008-2012 гг. составляла от 3,3 до 3,9 величины прожиточного минимума, работников сельского хозяйства – от 1,7 до 1,9 прожиточного минимума, что соответствует восстановительному потребительскому бюджету и свидетельствует о низком уровне обеспеченности сельского населения материальными благами.

По данным Татстата, в республике численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2012 г. составила 254,49 тыс. человек или 6,7 % от общей численности населения, что на 1,4% меньше значения 2011 года. По РФ данный показатель в отчетном

Таблица 1 – Динамика соотношения МРОТ, прожиточного минимума и среднемесячной заработной платы работников РТ в 2008-2012 гг. [4, с. 105]

Годы	МРОТ, руб.	ВМП в сроне м на душу насе- ления, руб.	ВМП трудоспо- собного населе- ния*	Среднеме- сячная заработная плата работников организа- ций, руб.	Среднемесяч- ная заработная плата работника сельского хозяйства, руб.	Соотношение МРОТ в % к			Соотношение среднемесяч- ной заработной платы работников организаций к прожиточном у минимуму (трудоспособ- ного населения), %	Соотношение среднемесяч- ной заработной платы работников сельского хозяйства к прожиточном у минимуму (трудоспособ- ного населения), %
						прожито- чному миниму- му	среднемеся- чной заработной плате работников организа- ций, руб.	среднемеся- чной заработной плате работника сельского хозяйства, руб.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2008	2300	3762	4186	14904,0	7122,3	48,4	15,4	32,3	356	170

Продолжение таблицы 1

2009	4330	4112	4540	15206,9	7941,9	78,8	27,0	54,5	335	175
2010	4330	4552	4969	17350,1	8655,9	72,7	25,0	50,0	349	174
2011	4330	5214	5696	20009,4	10006,2	62,0	21,6	43,3	351	176
2012	4611	5263*	5746,8*	22447,7**	11441,6**	67,5	20,5	40,3	391	199

* рассчитана по данным «Постановлений кабинета министров РТ «Об утверждении ВМП на душу населения и по основным социально демографическим группам населения», как средневзвешанная величина за 4 квартала 2012 г.

** данные Росстат, «Социально-экономическое положение РТ»

году составил 15,6 млн. человек или 11% от общего населения, что на 12,8% меньше, чем в 2011 г.

Среди факторов, влияющих на качество и уровень жизни, важное значение занимает и потребительская корзина, как основной стандарт государства в области оплаты труда. Она отражает минимальный набор продуктов питания, одежды, лекарств, предметов первой необходимости и услуг, обеспечивающих физическое выживание. С 1 января 2013 года вступил в силу ФЗ РФ от 3 декабря 2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по РФ», согласно которому она будет определяться на основе минимального (медицински обоснованного) набора продуктов питания с использованием новых норм потребления, а также продовольственных товаров и услуг в размере 50% от стоимости продуктов питания в корзине не реже одного раза в пять лет.

Основной составной частью потребительской корзины является продуктовая потребительская корзина, которая также претерпела ряд изменений (табл.2), согласно которой среднестатистический гражданин РФ в наибольшей натуральном объеме стал потреблять молочные продукты, хлебные продукты, овощи и фрукты.

По новым установленным нормам произошла переоценка и расчетного потребления. Общий объем трудоспособного населения возрос в 2013 г. в сравнение с 2012 г. на 16,4% (рис.1).

Наибольшее изменение в структуре продуктового потребления (табл. 3) коснулось прочих продуктов, которые включают в себя соль, чай, специи и пр. – увеличение более чем в полтора раза. Также сильно увеличена норма употребления свежих фруктов (+57,5%) и овощей (+21,7%). Однако среди общего перечня продуктов есть и те, годовой объем потребления которых, скорректирован в нижнюю сторону – молочные продукты (-20,3%), мясопродукты (-6,7%) и рыбопродукты (-5,4%). Стоит отметить тот факт, что к снижению рекомендованы продукты животного происхождения.

В целом стоимость продуктовой потребительской корзины в РФ в январе 2013 года составила 2657 рублей, что на 9% больше, чем в январе 2012 года.

Таблица 2 – Состав, объем и структура продуктовой корзина России в 2012 г. и с 1 января 2013 г. (кг, %) [1].

Наименование продукта питания	Расчетный объем потребления (в среднем на 1 человека в год)			
	трудоспособное население			
	абс. знач., кг		доля, %	
	2012	2013	2012	2013
Всего	704,6	819,9	100	100
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	238,2	290,0	33,8	35,4

Хлебные продукты (в пересчете на муку, крупы, бобовые)	133,7	126,5	19,0	15,4
Картофель	107,:	100,4	15,3	12,2
Овощи и бахчевые культуры	97,0	114,6	13,8	14,0
Свежие фрукты	23,0	60,0	3,3	7,3
Сахар и кондитерские изделия (в пересчете на сахар)	22,2	23,8	3,2	2,9
Мясопродукты	37,2	58,6	5,3	7,1
Рыбопродукты	16,0	18,5	2,3	2,3
Яйца	11,0	11,6	1,6	1,4
Масло растит., маргарин и другие жиры	13,8	11,0	2,0	1,3
Прочие продукты (соль, чай, специи)	4,9	4,9	0,7	0,6

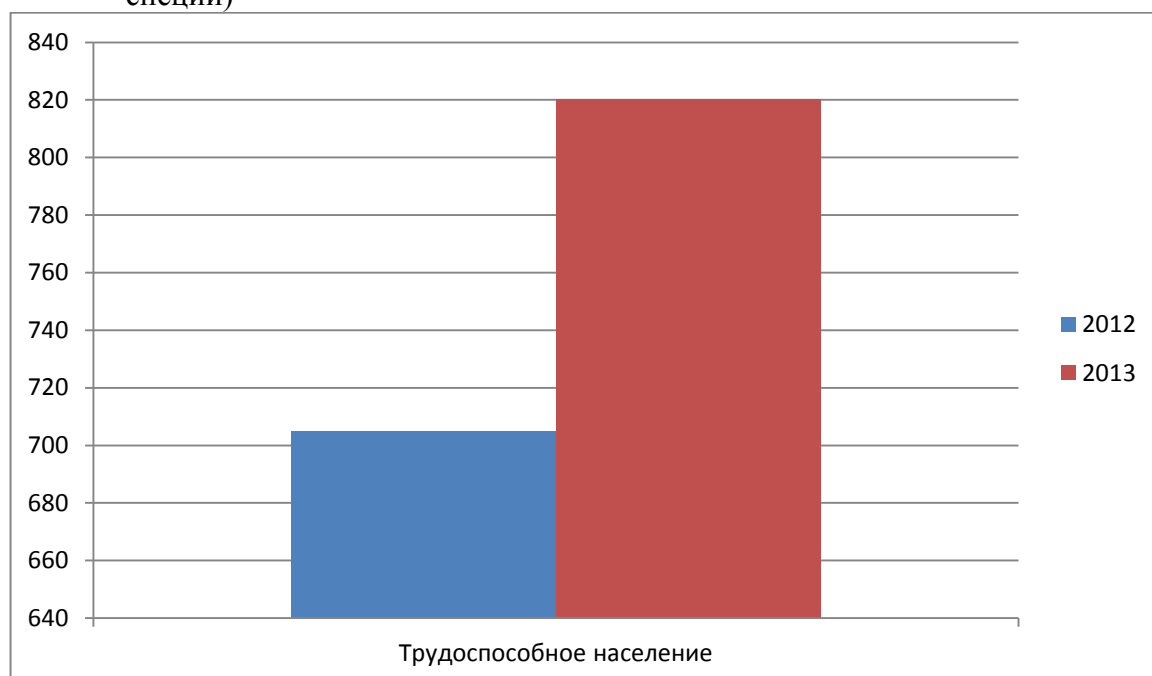


Рисунок 1 – Изменение натурального объема расчетного потребления продуктов питания трудоспособным населением России в 2012-2013 гг., кг/чел. [1]

Таблица 3 – Структура расчетного потребления по видам продуктов питания в России трудоспособным населением в 2012-2013 гг. (кг, %) [1]

Наименование продукта питания	Расчетный объем потребления (в среднем на 1 человека в год)		
	2012	2013	Годовой прирост, %
1	2	3	4
Всего	704,6	819,9	16,4
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	13,8	11,0	-20,3

Хлебные продукты (в пересчете на муку, крупы)	16,0	18,5	15,6
Картофель	97,0	114,6	18,1
Овощи и бахчевые культуры	238,2	290,0	21,7
Свежие фрукты	37,2	58,6	57,5
Сахар и кондитерские изделия (в пересчете на сахар)	22,2	23,8	7,2
Мясопродукты	107,6	100,4	-6,7
Рыбопродукты	133,7	126,5	-5,4
Яйца	4,9	4,9	0,0
Масло растит., маргарин и другие жиры	11,0	11,6	5,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	23,0	60,0	160,9

Рассматривая стоимость продуктовой потребительской корзины в разрезе федеральных округов, (табл.4) следует отметить, что субъекты Приволжского федерального округа оказались с самой низкой стоимостью продуктовой потребительской корзины, равной 2381 рублей, что на 10,4% ниже среднестатистического показателя по стране.

В Приволжском ФО лидирующие позиции по низкой стоимости продуктовой потребительской корзины в январе 2013 г. по сравнению с январем 2012 г. занимают Саратовская область, Республика Марий Эл и Пензенская область. Республика Татарстан наряду с Ульяновской областью занимают в данном рейтинге 5-6 место. Самым дорогим по стоимости продуктовой потребительской корзины среди регионов РФ является Пермский край (табл. 5).

Таблица 4 – Рейтинг федеральных округов РФ по стоимости продуктовых потребительских корзин в январе 2012 и 2013 гг. (руб., %) [2]

ФО РФ	Стоимость продуктовой потребительской корзины (в среднем на 1 человека в месяц)	
	январь 2013 г., руб.	сравнение со средним по РФ в январе 2013 г., %
РФ	2657	x
Дальневосточный ФО	3889	46,3
Северо-западный ФО	2924	10,0
Уральский ФО	2919	9,9
Сибирский ФО	2759	3,8

Центральный ФО	2707	1,9
Северо-кавказский ФО	2531	-4,8
Южный ФО	2479	-6,7
Приволжский ФО	2381	-10,4

Новый законопроект предусматривает, что в целом потребительская корзина будет определяться на основе минимального (медицински обоснованного) набора продуктов питания, а также продовольственных товаров и услуг в размере 50% от стоимости продуктов питания в корзине. Однако говорить о правильности данного подхода, на наш взгляд, рано. Поскольку по своей сути стоимостное выражение потребительской корзины, отраженное в прожиточном минимуме, величина которого для трудоспособного населения составляет 6827 рублей, не может обеспечить нормального существования, а тем более создания предпосылок для улучшения качества жизни общества.

Таблица 5 – Рейтинг регионов РФ по стоимости продуктовых потребительских корзин в январе 2013 гг. (руб., %) [2].

Регионы РФ	Стоимость продуктовой потребительской корзины (в среднем на 1 человека в месяц)	
	январь 2013 г., руб.	сравнение со средним по РФ в январе 2013 г., %/рейтинг
РФ	2657	х
Республика Башкортостан	2434	-8,4/11
Республика Марий Эл	2214	-16,7/2
Республика Мордовия	2289	-13,8/4
Республика Татарстан	2303	-13,3/5,6
Удмуртская Республика	2342	-11,9/8
Чувашская Республика	2319	-12,7/7
Пермский край	2640	-0,7/14
Кировская область	2438	-8,2/12
Нижегородская область	2416	-9,1/10
Оренбургская область	2350	-11,6/9
Пензенская область	2242	-15,6/3
Самарская область	2551	-4,0/13
Саратовская область	2151	-19,1/1
Ульяновская область	2303	-13,3/5,6

Выявленные недостатки основных социальных гарантий в области оплаты труда показали на их нерациональность и неспособность обеспечить выполнение предъявленных ими изначально стандартов. Для представления сложившейся картины в целом считаем целесообразным сравнение в масштабе государств.

Общеизвестно, что установление МРОТ на государственном уровне – важнейший индикатор социальной защиты в стране, поскольку даже в кризисных условиях, согласно трудовому законодательству, работодатель не может платить ниже установленного на тот значения данного государственного гаранта. Помимо этого данный показатель используется для выплат пособий по временной нетрудоспособности, штрафов, налогов и сборов, для расчета и формирования Федерального Бюджета страны, а также проведения социальной политики. С 1 января 2013 года МРОТ был равен 5205 рублей или около 170 долл. США, что значительно ниже, чем в европейских странах (табл. 6). Так, в Швейцарии работник может быть уверен в получении в неблагоприятные для финансового сектора годы в получении 2400 долл. США, что в 14 раз больше, чем в России. В сравнении с США эта разница составляет 7,8 раз. Стоит отметить, что величина МРОТ в странах СНГ еще меньше, чем в России. Это очевидно, поскольку низкое экономическое развитие не позволяет государствам быть социально ориентированными.

Таблица 6 - МРОТ в России и других странах мира в 2013 году, долл. США [2]

Страны мира	МРОТ за 1 месяц, долл. США
1	2
Швейцария	2400
Франция	1720
Великобритания	1540
США	1320
Израиль	1030
Испания	810
Польша	450
Турция	420
Чехия	410
Латвия	330
Россия	170
Украина	140
Беларусь	130

Однако это далеко не все недостатки методики установления МРОТ в России, как основного государственного гаранта в сфере оплаты труда. Основной, на наш взгляд, причиной малоэффективности данного государственного гаранта кроется в том, что в нашей стране он

устанавливается повсеместно и безразлично к региону субъекта РФ, где цены и уровень жизни не однозначен, к виду экономической деятельности, в которой трудится работник, к уровню его квалификации, т.е. нет абсолютно никакой дифференциации в выплате МРОТ, к примеру, руководителю среднего звена со стажем в 20 лет в Москве и доярке, взятой по трудовому договору на работу после испытательного срока во Владивостоке. Помимо этого в практике отечественного производителя, в частности и в сельском хозяйстве, часто и вовсе не соблюдается основное предназначение МРОТ, когда в экономически благополучные годы работодатель выплачивает заработную плату ниже величины данного гаранта. В этом случае работник, как правило, берется за работу по совместительству или на неполный рабочий день. По оценке Минтруда России на основе данных Росстата в апреле 2012 года численность работников, получающих заработную плату в размере до 5205 руб. составила 1,3 млн. человек в целом по экономике Российской Федерации или порядка 2% от численности занятых в экономике (из них порядка 360 тыс. человек – совместители и работники, занятые неполное рабочее время). И это очевидно, ведь фактически контролирующего и ответственного органа по данному вопросу на предприятиях нет.

В настоящее время при установлении потребительской корзины на территории РФ учеными выделяется ряд проблем [5]:

- недостаточное потребление продуктов питания;
- отставание по энергетической ценности и потреблению белков от показателей развитых стран;
- несбалансированность пищевого рациона;
- высокий удельный вес расходов на питание в общем объеме потребительских расходов;
- большая подоходная дифференциация потребления пищевых продуктов;
- высокие темпы «продовольственной» инфляции;
- сильное влияние продовольственного импорта;
- низкое качество и безопасность пищевых продуктов.

Стоит отметить и то, что в США МРОТ получают в основном трудоспособные граждане, в отличие от нашей страны, где его получают самые незащищенные слои населения. Данный стандарт, в основе которого лежат величина прожиточного минимума и потребительская корзина, не включают в себя такие жизненно важные расходы трудоспособного населения, как оплата жилья и коммунальных услуг, услуги системы образования, расходы на транспорт, обязательные платежи и добровольные взносы, расходы на покупку недвижимости, изменение задолженности по кредитам.

В этой связи, считаем необходимым изменение содержания данного стандарта на основе фактических денежных расходов населения на душу населения за прошлый период. Таким образом, уже гарантированный, а не минимальный размер оплаты труда, установленный в субъектах РФ, будет содержать в себе все необходимое для поддержания среднего уровня жизни. Рассмотрим этот механизм в действии. В табл. 7 представлены статистические данные денежных расходов населения на душу населения за 2005-2011 гг. Однако для расчета гарантированного размера оплаты труда в 2012 г. нам потребуется данные лишь за 2011 г. При этом в значение гарантированного размера оплаты труда (ГРОТ) будут включаться лишь те расходы, которые в случае временной нетрудоспособности помогут работнику остаться на среднем уровне жизни – это покупка товаров, оплата ЖКХ, услуги системы образования, расходы на транспорт, обязательные платежи (в дальнейшем возникнет необходимость расчета их отдельно от добровольных взносов, которые в ГРОТ включаться не будут), расходы на покупку недвижимости, изменение задолженности по кредитам (табл.8).

Таблица 7 - Денежные расходы на душу населения в РФ за 2005-2011 гг. (руб.) [6]

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8
Всего расходов	81741	103766	128916	164484	186125	211013	236540
в том числе:							
покупка товаров	45681	60103	77639	103380	109314	126749	149427
оплата услуг и другие расходы	16920	22199	30009	32658	35714	39438	46632
из них:							
оплата жилья и коммунальных услуг	4450	5403	6325	7604	8550	10385	11778
услуги системы образования	1293	1596	2537	3098	3035	3184	3455
расходы на транспорт	2583	3236	4164	5975	6774	7118	8424
обязательные платежи и добровольные взносы	6808	8477	11470	16088	15277	16936	20589
прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах	4636	7121	7389	2926	7712	14455	11692
расходы на покупку недвижимости	939	1298	1543	4111	2507	4266	5682
приобретение иностранной валюты	2795	2940	4128	7036	6252	4781	6296
изменение средств на счетах физических лиц-предпринимателей	6234	5890	4656	4911	5453	6158	7293
изменение задолженности по кредитам	-2272	-4262	-7918	-6626	3896	-1770	-11071
Превышение доходов над расходами	6859	8619	9887	5480	3451	6855	4669

Таблица 8– Предлагаемый уровень ГРОТ на 2012 г.

Показатели	2011
1	2
Всего расходов	211259
в том числе:	
покупка товаров	149427
оплата услуг и другие расходы	46632
из них:	
оплата жилья и коммунальных услуг	11778
услуги системы образования	3455
расходы на транспорт	8424
обязательные платежи и добровольные взносы	20589
расходы на покупку недвижимости	5682
изменение задолженности по кредитам	-11071

Данный подход учета затрат за прошлый период, позволит, на наш взгляд, отразить в себе и уровень фактически действующих цен, и уровень фактически сложившихся под действием экономических факторов действительно необходимых населению благ. Таким образом, ежемесячный уровень ГРОТ будет равен 17605 рублей. При введении данного механизма, несомненно, необходимо учесть и тот факт, что появится множество желающих, не работая получать ГРОТ, поэтому для выявления лиц действительно потерявших работу, или в случае если предприятия стало неспособным выплачивать заработную плату работникам в полном объеме, таким гражданам придется предъявить все необходимые документы для этого. А для того, чтобы избежать обмана и бюрократии, считаем необходимым создание на уровне государства соответствующего контролирующего органа. Также необходимо отслеживать правильность расчета статистических данных. Помимо этого расчетный уровень ГРОТ будет доступен в 1 – й месяц лицу, утратившему возможность получать заработок в полном объеме. В последующие месяцы данный уровень в качестве стимула для поиска новой работы и поддержания до этого времени работника на среднем уровне проживания, ГРОТ будет уменьшаться ровно на величину соответствующей месяца – на 1467 рублей (табл. 9).

Таким образом, у работника будет один год для того, чтобы найти работу, после чего ГРОТ он сможет получить лишь через год на уровне 1-го месяца. В случае же, если работник на 4-й месяц получения ГРОТ нашел новую работу, то в случае повторной утраты своего заработка в течение года ГРОТ ему будет выплачиваться с 5-го месяца и т.д. Это будет являться своего рода стимулом для того, чтобы усердно трудиться и остаться на последнем месте работы. Для лиц утративших возможность получения заработка в полном объеме с 1 января 2013 года уровень ГРОТ должен быть рассчитан уже с использованием показателей расхода за 2012 год.

Таблица 9 – Предлагаемый уровень снижения ГРОТ по месяцам в 2012 г.

Месяц	Значение
"Экономика и социум" №4(9) 2013	
www.iupr.ru	
553	

1-й	17605
2-й	16138
3-й	14671
4-й	13204
5-й	11369
5-й	10270
7-й	8803
8-й	7336
9-й	5869
10-й	4402
11-й	2935
12-й	1467

Также для устранения равенства в установлении ГРОТ в субъектах РФ с различными природно-климатическими условиями, считаем необходимым, применение районных коэффициентов, установленных трудовым законодательством на территории страны, т.е. для жителей г. Томск, где районный коэффициент равен 1,3, выплата работникам ГРОТ будет производиться по таблице 11.

Такая тактика позволит постепенно повысить уровень жизни и отрасли конкретного региона страны. Это также дало бы возможность подготовить бюджеты регионов к изменению подхода в поддержании работников, временно утративших возможность получения заработной платы в полном объеме, поскольку заранее были бы известны все соотношения на очередной финансовый год, а также, что особенно важно, определило бы справедливый уровень бюджетной обеспеченности по данному показателю.

Таблица 10 – Примерный уровень снижения ГРОТ в г. Томск с учетом районного коэффициента в 2012 г.

Месяц	Значение
1-й	22887
2-й	20980
3-й	19073
4-й	17166
5-й	15259
5-й	13352
7-й	11445
8-й	9538
9-й	7631
10-й	5724
11-й	3817

В заключение хотелось бы отметить, что предложенный подход по установлению гарантированной оплаты труда обеспечит решение следующих задач:

- Обеспечение полноценных социальных гарантий оплаты труда наемным работникам;
- Сокращение доли работников с низкой заработной платой, а, следовательно, и повышение общего благосостояния населения;
- Легализация части заработной платы, которая в настоящее время скрывается от налогообложения;
- Увеличение налоговых поступлений, ведь чем больше работники будут зарабатывать, тем соответственно больше отчислений пойдет в бюджет, что в конечном счете окупит затраты на введение данного подхода в условия нашей страны. Дополнительные поступления в бюджет и в государственные внебюджетные фонды снизят, в свою очередь, потребность в финансовых ресурсах на повышение заработной платы работникам и проведение социальных реформ.

Госпрограмма развития сельского хозяйства на 2008–2012 годы ожидаемых результатов достичь не смогла. Из 12 целевых индикаторов реализованы только два. Это располагаемые ресурсы домашних хозяйств, которые выросли до 13,4 тыс. рублей на человека (для сравнения: это вдвое ниже средней зарплаты по стране), и доля российского производства в формировании ресурсов мяса — за счет активного развития свиноводства и птицеводства. Все остальные показатели — от сбора конкретных культур до обеспеченности сельхозмашинами — недотянули до плановых цифр, а некоторые вместо роста и вовсе показывали падение. При этом только из государственного бюджета страны, не считая бюджетов регионов, было выделено 13732,9 млн. рублей, в том числе на ФЦП «Социальное развитие села до 2012 г.» - 232,2 млн. рублей. При успешной реализации предлагаемого нами подхода необходимость в подобного рода госпрограмм, а, следовательно, и дополнительного финансирования, отпала бы.

При этом следует учесть, что успешная реализация мер по повышению ГРОТ может осуществляться только одновременно с увеличением экономических возможностей государства. Главными факторами, влияющими на ГРОТ, являются: эффективность реализуемых экономических программ, снижение темпов инфляции, подъем производства, позитивные изменения в сфере государственных финансов, рост инвестиций, улучшение финансового положения предприятий.

Использованные источники:

1. ФЗ РФ от 3 декабря 2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по РФ»
2. Данные Росстат - <http://www.gks.ru/>
3. Данные Татстат - <http://tatstat.gks.ru/>

4. Данные «Статистического ежегодника Республики Татарстан за 2012 год»
5. Айзинова И.М. Экономика недопотребления // Проблемы прогнозирования, №2 – 2011
6. Денежные доходы и расходы населения Республики Татарстан в 2011 году, статистический сборник 2011. г. Казань, 2012 – 23 с.

Сафронова С. В.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) или погашение обязательств, приводящие к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов собственников.

Не признаются доходами организации: суммы НДС, акцизов, налога с продаж и иных обязательных платежей, а также суммы авансов в счет оплаты продукции, задатка, суммы в погашение кредита, займа.

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на: доходы от обычных видов деятельности; прочие поступления.

Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями.

К прочим поступлениям относятся:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;*
- поступления от продажи основных средств и иных активов;*
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;*
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации.*
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;*
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;*
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;*
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;*
- курсовые разницы;*
- прочие доходы; [1]*

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж и др;
- рациональное расходование экономических ресурсов;
- снижение затрат на производство;
- повышение производительности труда;
- ликвидация непроизводственных расходов и потерь;
- повышение технического уровня производства.
- *Прибыльная политика заключается в следующем.* Анализ фактических финансовых результатов:
 - взаимосвязь доходов и расходов предприятия и его прибыли,
 - финансовый анализ выручки, прибыли и рентабельности видов
 - прибыли — от продаж, балансовой, налогооблагаемой, чистой;
 - анализ и оптимизация затрат предприятия в процессе разработки себестоимости, в том числе себестоимости проданных товаров, коммерческих и управленческих расходов;
 - маржинальный анализ и оценка маржинальных показателей;
 - анализ структуры капитала и связанного с ней финансового рычага, его влияние на рентабельность собственных средств;
 - анализ показателей оборачиваемости средств предприятия и ее влияние на рентабельность собственных средств предприятия.[2]

В таблице 1 представлены основные показатели деятельности ОАО «УМПО» за 2010-2012 гг.

Таблица 1 Состав, структура и динамика прибыли ОАО «УМПО»

Показатели	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Изменения, %	
	тыс	%	тыс	%	тыс	%	к 2010 г.	к 2011 г.
Выручка	2064994	100	20562456	100	25425446	100	123,26	123,65
Валовая прибыль	5363622	259,74	6695298	32,56	9031766	35,52	1,68	134,90
Прибыль от продаж	2448430	118,57	2393534	11,64	4817733	18,95	196,77	201,28
Доходы от участия в других организациях	15704	0,76	36956	0,18	21252	0,08	135,33	57,51

Чистая прибыль	877562	42,50	844394	4,11	2125856	8,36	242,25	251,76

Из таблицы видно, что деятельность предприятия прибыльна.

В 2012 году на предприятии продолжилась работа по выполнению мероприятий, направленных на снижение текущих издержек производства и увеличение эффективности деятельности акционерного общества. Экономический эффект от внедренных мероприятий составил более 1,1 млрд. рублей, что позволило направить дополнительные денежные средства на пополнение оборотных средств и развитие производства.

Для увеличения прибыли необходимо сократить затраты на:

- сырье и материалы (тара, запасные части, запчасти и т.п),
вовлечение в производство неиспользуемых товарно-материальных ценностей;

- наладку и настройку оборудования;
- возврат средств за бракованную продукцию по исполнительным листам, возврат части вкладов в другие организации;
- топливно - энергетические ресурсы;
- испытания основных изделий;
- дополнительную реализацию товаров и другие мероприятия, связанные с основной деятельностью;

Предприятие сократив участие в других организациях, повысив валовую прибыль и прибыль от продаж, сконцентрировалось на основном производстве, а именно на авиационных двигателях для военных и гражданских самолетов, газоперекачивающих агрегатов, трансмиссиях для вертолетов и запчастях к выпускаемой продукции.

Использованные источники:

- 1 Фабрицио Т, Тэппинг Д « 5 s система для офиса». М.: Институт комплексных стратегических исследований -М, 2008- 513с.
- 2 Глазунов В.Н. Управление доходом фирмы: Практические рекомендации. // М.: Экономика, 2010- 325 с.

***Сафронова С. В.**
студент, 4 курс
экономический факультет
Шайхутдинова Н. А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ ПРИБЫЛИ В ЖИЗНЕННОМ ЦИКЛЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость непрерывного и эффективного управления ею.

Значимая роль прибыли в функционировании предприятия определяет необходимость эффективного и постоянного управления ею,

представляющей собой процесс разработки и принятия управленческих решений по основным аспектам ее планирования, формирования, распределения и использования на предприятии [3].

Рассмотрим в таблице 1 основные показатели деятельности ОАО «УМПО» за 2010-2012 гг.

Таблица 1 Состав, структура и динамика прибыли ОАО «УМПО»

Показатели	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Изменения, %	
	тыс	%	тыс	%	тыс	%	к 2010 г.	к 2011 г.
Выручка	2064994	100	20562456	100	25425446	100	123,26	123,65
Валовая прибыль	5363622	259,74	6695298	32,56	9031766	35,52	1,68	134,90
Прибыль от продаж	2448430	118,57	2393534	11,64	4817733	18,95	196,77	201,28
Доходы от участия в других организациях	15704	0,76	36956	0,18	21252	0,08	135,33	57,51
Чистая прибыль	877562	42,50	844394	4,11	2125856	8,36	242,25	251,76

Таким образом из таблицы 1 видно, что деятельность предприятия прибыльна. Так как величина чистой прибыли в 2012 году по сравнению с 2010 годом увеличилась в 2,5 раза.

На предприятии была внедрена "5s система для офиса" (Принципы бережливого производства), которая выявила ряд существенных проблем:

- потери от исправления и переделки;
- потери от ожидания оборудования, информации;
- потери от ненужного движения;
- потери от излишней обработки;
- потери от простоя оборудования;
- потери от излишних запасов;
- потери от проверки.

Это позволяет обнаружить, что только 5% работы действительно добавляет ценность конечному продукту: остальная деятельность уходит в потери [2].

Для увеличения прибыли необходимо сократить затраты на:

- сырье и материалы (тара, запасные части, запчасти и т.п),
вовлечение в производство неиспользуемых товарно-материальных ценностей;

- наладку и настройку оборудования;
 - возврат средств за бракованную продукцию по исполнительным листам, возврат части вкладов в другие организации;
 - топливно - энергетические ресурсы;
 - испытания основных изделий;
 - дополнительную реализацию товаров и другие мероприятия, связанные с основной деятельностью;
- по закупкам инструмента и спецоснащения.

В 2012 году на предприятии продолжилась работа по выполнению мероприятий, направленных на снижение текущих издержек производства и увеличение эффективности деятельности акционерного общества (таблица 2).

Таблица 2 Экономический результат от реализаций мероприятий по увеличению эффективности производства и сокращению затрат

Показатели	Сумма, млн.руб
Финансовая деятельность (господдержка по Федеральным целевым программам), возврат средств за бракованную продукцию по исполнительным листам)	720,8
Дополнительная реализация товаров и другие мероприятия, связанные с основной деятельностью	41,7
Сокращение расходов на сырье и материалы, вовлечение в производство неиспользуемых товарно-материальных ценностей	282,9
Снижение норм расхода на все виды материалов, увеличение коэффициента использования материала	47,3
Снижение расходов на наладку и настройку оборудования, оптимизация расходов по закупкам инструмента и спецоснащения	14,3
Оптимизация программ испытаний основных изделий	3,7
Снижение затрат на топливно - энергетические ресурсы	25,3
Итого:	1 136,0

В 2012 году экономический эффект от внедренных мероприятий составил более 1,1 млрд. рублей, что позволило направить дополнительные денежные средства на пополнение оборотных средств и развитие производства.

Таким образом, давая общую оценку использования прибыли ОАО «УМПО», необходимо констатировать, как она содействует увеличению масштабов деятельности организации, росту ее экономического потенциала, пополнению собственного капитала, а также оптимизации структуры активов и пассивов организации. Прибыль является основным результатом и основной целью деятельности любого предприятия, а значит, предприятия должны прилагать все возможные, в рамках профессиональной и деловой этики, усилия для ее получения и максимизации.

Использованные источники:

- 1 Рамазанова Г.С [Электронный ресурс] Прибыль как один из приоритетных показателей финансово- экономической деятельности сельских предприятий // Тюменский государственный университет, 2009.
- 2 Фабрицио Т, Тэппинг Д « 5 s система для офиса». М.: ИНСТИТУТ КОМПЛЕКСНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ -М, 2008- 513с.
- 3 Шайхутдинова Н.А Особенности управления прибыли в малом бизнесе., // Известия ОГАУ.- 2011.- №2.-С. 164-167.

Семак Е.А.
доцент
доцент кафедры международных экономических отношений
Белорусский государственный университет
Республика Беларусь, г. Минск

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЕВРАЗИЙСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Статья посвящена проблемам формирования единого экономического евразийского пространства. Рассмотрен алгоритм последовательности формирования единого экономического пространства с учетом краткосрочных и долгосрочных мероприятий.

Ключевые слова: ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО, ЕВРАЗЭС, НАДНАЦИОНАЛЬНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ, ОТРАСЛЕВЫЕ СОЮЗЫ.

Специфика интеграционного объединения на территории ЕврАзЭС не позволяет в полной мере следовать шаблонам формирования существующих в мире интеграционных группировок. Одной из таких специфических черт является сильнейший институциональный дисбаланс, наблюдаемый во всех существующих на сегодняшний день объединениях. Данный дисбаланс отчасти сглаживается общим советским наследием ряда стран, образующих на сегодняшний день ЕврАзЭС. Однако, постсоветский период, характеризующийся курсом на развитие суверенитета, вновь обострил институциональные различия между регионами постсоветского пространства. При этом, дисбаланс усилился как в сфере первичных институтов, так и в сфере экономического развития. Еще сильнее данный дисбаланс проявляется в сравнении с другими странами Евразии, не состоявшими в советском блоке.

Говоря о формировании ЕврАзЭС, больший интерес для нас представляет опыт Евросоюза, поскольку для стран, инициировавших создание ЕврАзЭС наибольший интерес представляет именно экономический аспект интеграции. Исходя из этого, достижение институционального баланса является необходимой основой формирования единого Евразийского пространства. Иллюстрация поэтапной подготовки формирования Европейского союза демонстрирует оптимальный путь достижения институционального паритета, который может быть успешно использован при формировании ЕврАзЭС. Создание отраслевых союзов с последующим созданием вторичных механизмов осуществления единой политики в иных сферах общественной жизни, помимо экономической и социальной, будет способствовать преодолению институционального дисбаланса, которым в значительной мере характеризуется пространство евразийской группировки.

При этом, выбор отраслей и формирование отраслевых союзов в их рамках приведёт в долгосрочном плане к формированию промышленной

интеграции; выравнивание паритета по труду приведет к формированию трудовой интеграции; достижение паритета валютных курсов приведет к монетарной интеграции, а в совокупности с достижением паритета покупательской способности – к фискальной интеграции.

Данные четыре последовательные предпосылки, в совокупности со следствиями из них, представляют собой базис институционального баланса (Рис. 1).

Основной принцип, который также необходимо учитывать в данном процессе – это постепенность любых преобразований на каждом этапе интеграции. С большой степенью вероятности можно предположить, что снижение институционального дисбаланса потребует более значительного временного периода, чем тот, который потребовался Европейскому Экономическому Сообществу.

В связи с этим введение единой валюты и образование валютного союза должно являться одним из последних этапов формирования ЕврАзЭс. Только после достижения институционального паритета и формирования единой нормативной базы можно качественно и без значимых негативных последствий осуществить объединение валютного пространства.

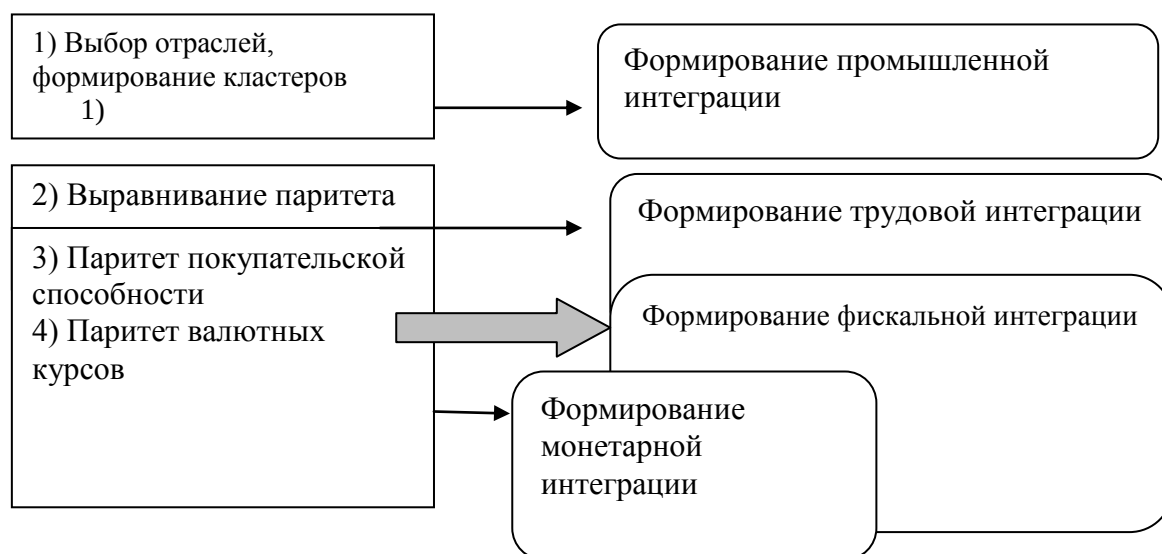
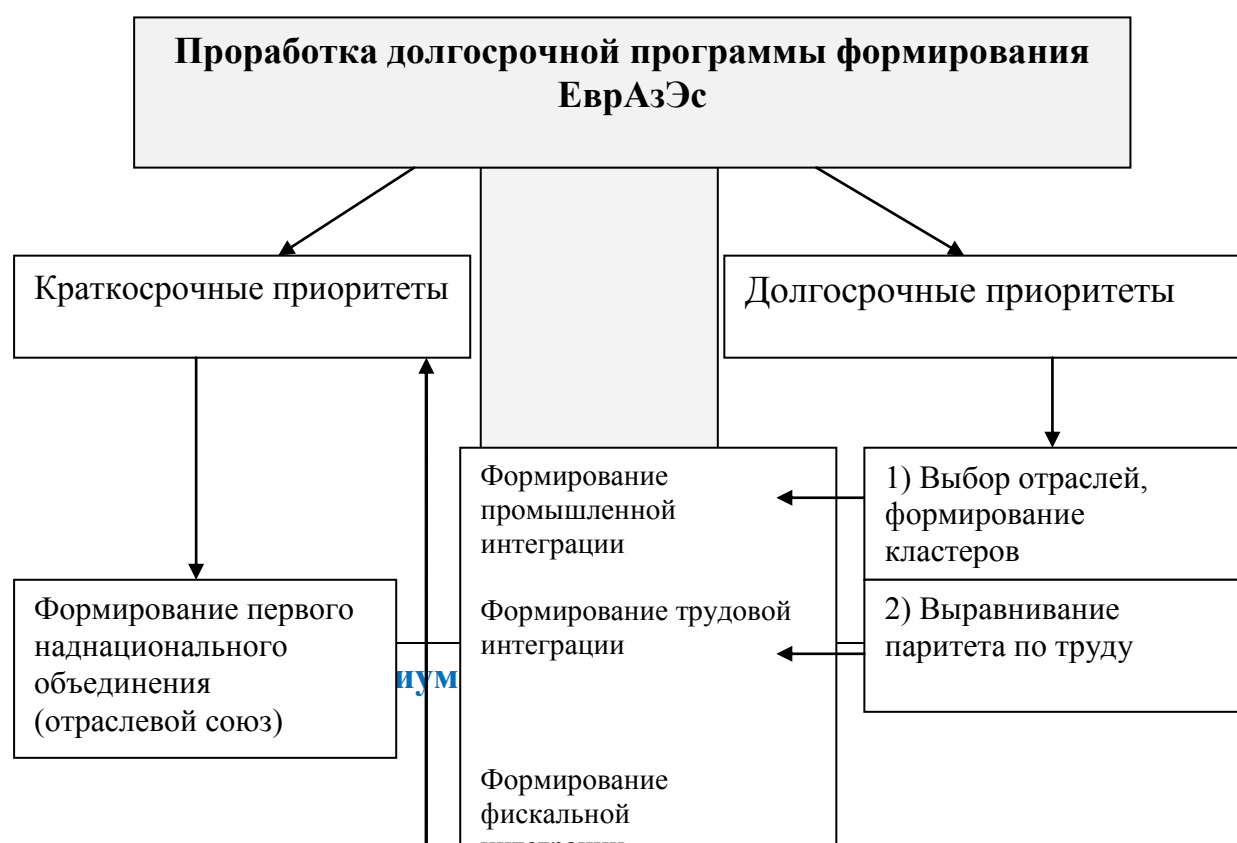


Рис. 1. Долгосрочные приоритеты программы формирования ЕврАзЭс – предпосылки формирования институционального баланса.

При этом, данный этап должен включать параллельно разработку и внедрение единых фискальных и налоговых программ, без чего невозможно полноценное функционирование общего валютного пространства.

Вышеописанные процессы и механизмы являются элементами алгоритма формирования единого экономического пространства. Данный алгоритм может быть представлен схематично, а также в виде четкой последовательности шагов.

Формирование промышленных взаимосвязей непосредственно связано с этапом международного разделения труда, что, в свою очередь способствует достижению паритета по труду и паритета покупательной способности.



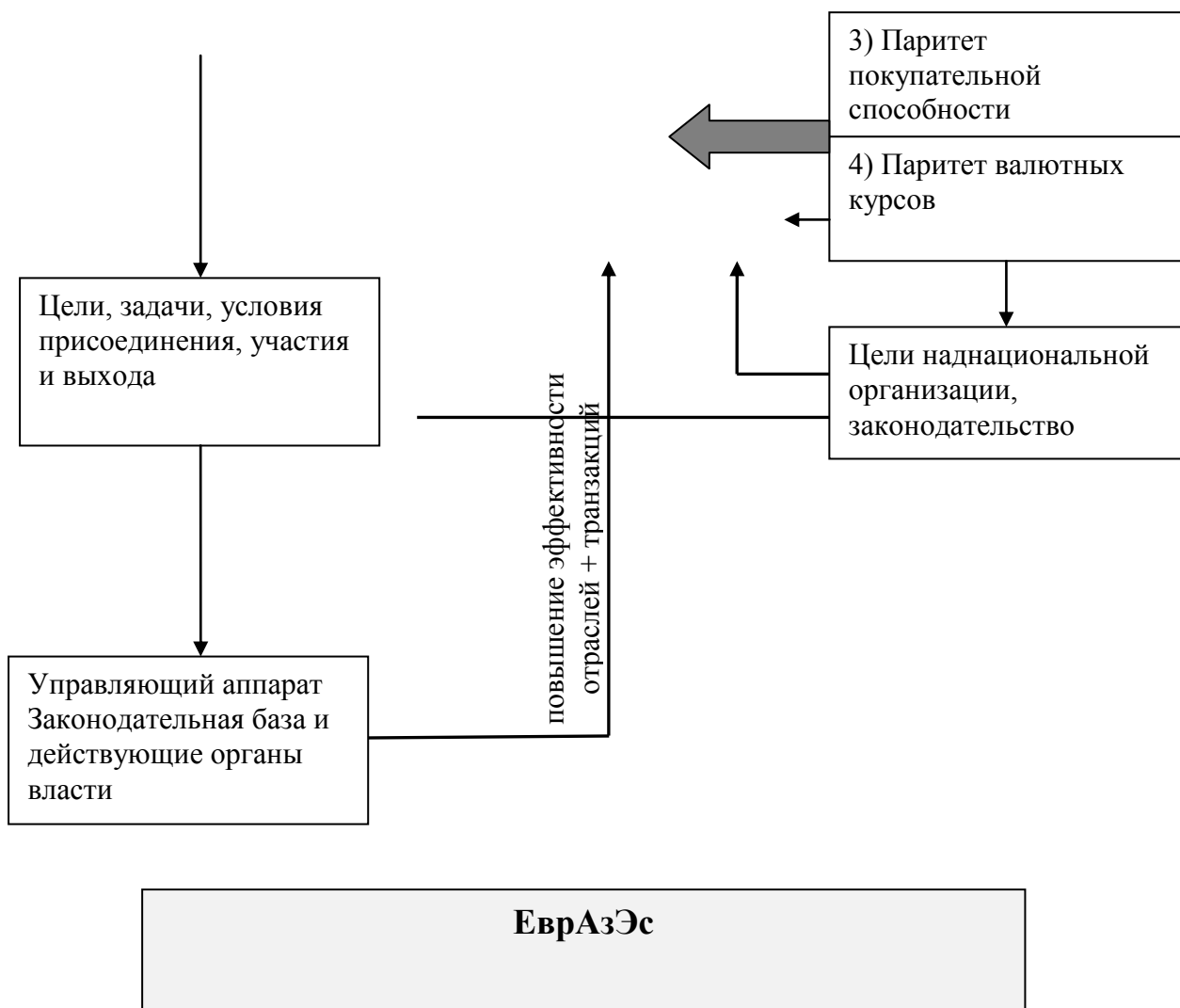


Рис. 2 Алгоритм формирования ЕврАзЭС

В результате формирования промышленных взаимосвязей и достижения паритета по труду, развивается институциональный паритет, что делает возможным формирование единого валютного пространства.

Последовательность этих элементов и их место в глобальном алгоритме формирования ЕврАзЭС отражены в схеме (Рис. 2). Приведенная схема отражает основной постулат: базовым этапом формирования единого экономического Евразийского пространства является проработка общей программы формирования ЕврАзЭС, в которой краткосрочные и долгосрочные приоритеты имеют равную значимость. Равноценность краткосрочных и долгосрочных приоритетов обусловлена их тесной взаимосвязью в данном процессе. Так, формирование единого евразийского пространства начинается с одной стороны, с создания единого рынка в рамках какой-либо отрасли (мероприятие краткосрочной приоритетности), а с другой – с формирования промышленных взаимосвязей, обеспечивающих начало процесса промышленной интеграции в долгосрочном периоде. В

дальнейшем развитие первичного наднационального образования и формирование аналогичных структур дополняется постепенной реализацией таких долгосрочных приоритетов, как выравнивание паритета по труду (ведущее к трудовой интеграции), достижение паритета покупательной способности и паритета валютных курсов (ведущего к формированию монетарной интеграции, а в совокупности с паритетом покупательной способности – к формированию фискальной интеграции). Результатом совокупности всех вышеописанных мероприятий является достижение полного институционального паритета и создание единого наднационального образования, объединяющего все созданные в рамках краткосрочных приоритетов отраслевые союзы и образования. В конечном итоге, разработка и реализация дальнейших приоритетов краткосрочного и долгосрочного характера, будет осуществляться уже в рамках данного единого объединения.

Алгоритм механизма формирования состоит из двух взаимосвязанных частей: краткосрочных приоритетов и долгосрочных приоритетов.

В рамках краткосрочных приоритетов необходима реализация следующих элементов системы:

1. Сформировать первое наднационального объединения;
2. Формализовать цель и задачи объединения, условий участия, а также условий присоединения и выхода;
3. Сформировать управляющий аппарат, законодательную и исполнительную ветви власти.

В рамках долгосрочных приоритетов необходима реализация следующих элементов системы:

1. Выбрать отрасли для последующей интеграции, сформировать промышленные кластеры;
2. Выровнять паритет по труду;
3. Выровнять паритет покупательной способности;
4. Достичь паритета валютных курсов;
5. Объединить созданные наднациональные органы в единый наднациональный механизм, с общими целями, стратегией и правовой базой.

Обе ветви данного алгоритма должны развиваться параллельно, поскольку приоритет краткосрочных мероприятий приведет к торможению и замыканию интеграционных процессов на этом этапе, а приоритет долгосрочных мероприятий окажется чрезмерно затратным и слабо реализуемым без подготовительной базы. Реализация долгосрочных мероприятий без осуществления базовых краткосрочных, окажется также затрудненной. Таким образом, долгосрочные приоритеты включают в себя все процессы, требующие постепенности и последовательности реализации. К краткосрочным же приоритетам относятся мероприятия, от которых непосредственно зависит возможность осуществления дальнейших, долгосрочных этапов.

Так, в краткосрочном периоде, прежде всего, должно быть осуществлено формирование первого евразийского наднационального объединения. Оптимальным вариантом здесь является объединение двух отраслевых союзов. Выбор отрасли для осуществления начального этапа интеграции является сложной задачей. С одной стороны, образование такого союза должно отражать общие интересы как инициаторов процесса, так и потенциальных участников. Его образование должно принести быстрый и ощутимый положительный эффект. Кроме этого, продукт, производимый отраслью должен быть унифицированным и подлежать стандартизации. Иными словами, отрасль должна стремиться к рынку совершенной конкуренции. Также в ней должно быть по возможности легко (относительно альтернативных отраслей) достичь общности интересов и найти консенсус по основным вопросам.

Кроме этого, уже на данном этапе необходимо предусмотреть возможность присоединения к единому рынку новых участников. Следовательно, выбираемая отрасль должна иметь высокую степень актуальности, с тем, чтобы союз представлял интерес для новых потенциальных членов. На наш взгляд, этим критериям максимально соответствует сельскохозяйственная отрасль. С одной стороны, сельскохозяйственный потенциал России, Беларуси и Казахстана неоспоримо высок. С другой – данная отрасль является стратегически важной, поскольку возможность самообеспечения продуктами питания является необходимым элементом национальной безопасности любой страны [1], а, следовательно, и интеграционного объединения. Также, с ростом населения в мире важность сельскохозяйственной отрасли перманентно возрастает в свете растущего дефицита качественных продуктов питания при одновременном усилении тенденций экологичности и здорового образа жизни [2]. Все это предопределяет колоссальный потенциал для развития объединенного рынка Беларуси, России и Казахстана в данной отрасли, с последующим присоединением других стран.

Единый отраслевой рынок в данном случае подразумевает объединение производственных сил, общий рынок сбыта, единые принципы ценообразования на территории объединения, единые правила конкуренции и другие гарантии участникам рынка. При этом под едиными принципами ценообразования в данном случае подразумевается формирование единых цен на продукцию для всех стран-участниц объединения, иными словами отмена дополнительных налоговых пошлин на экспорт и импорт сельскохозяйственной продукции. Под правилами конкуренции в целом понимаются взаимосогласованные международные нормы по контролю за ограничительной деловой практикой и по защите конкуренции. Правила конкуренции могут носить как рекомендательный (ООН), так и обязательный (ВТО, ЕС) характер. В зависимости от статуса международной

организации и степени обязательности ее решений для стран-членов различны характер и оформление правил конкуренции [3].

Объединение рынка зерна с дальнейшим постепенным включением в ведение союза других подотраслей сельского хозяйства в перспективе может привести к объединению в единую наднациональную структуру сельскохозяйственной отрасли (производящей продукты питания) с пищевой отраслью (перерабатывающей).

На начальном этапе формирования отраслевого союза в результате законодательного закрепления данных целей и задач, будет сформирована нормативно-правовая база союза. Помимо условий функционирования, дополнительно в ней необходимо прописать условия участия, вступления (принятия новых членов) и выхода.

Управляющий аппарат подобного союза представляет собой наднациональный орган с законодательной базой, имеющей приоритет над национальными законодательствами стран-участниц. Наличие такого аппарата подразумевает создание равных условий прав и условий для всех стран-участниц, вне зависимости от их устройства, специфики хозяйственной деятельности, уровня экономического развития. Подобное равноправие выражается, прежде всего, в праве голоса пропорциональном количеству населения стран-участниц, либо другим объективным показателям, и праве вето по любым вопросам. Как следствие, в управляющий орган должны входить представители всех стран-участниц. Это могут быть как министры союзообразующих отраслей (по модели ЕС), так и лица, свободно избираемые по каким-либо критериям (главы крупнейших предприятий отрасли, ученые и заслуженные деятели в данной области и т. д.).

Объединение двух или нескольких отраслей с открытыми условиями присоединения может являться как началом дальнейшей отраслевой интеграции, так и моделью для образования параллельных отраслевых союзов, с последующим объединением в единое наднациональное образование.

Первоначально в компетенцию образования может входить некая часть сельскохозяйственной отрасли (такая, как рынок зерна). В дальнейшем в ведение союза могут быть включены другие отрасли сельского хозяйства, что обозначит вектор движения к пищевой отрасли промышленности в целом.. При этом, подотрасли, за счет которых будет происходить расширение, должны отбираться по тем же критериям, по которым изначально происходил выбор первичной отрасли для образования отраслевого союза, но с учетом наработок, полученных в результате функционирования союза. При этом следует учитывать, что подотрасли сельского хозяйства значительно различаются по сложности технологических процессов, транспортировки и обработки продукции. В частности, транспортировка, хранение и сбыт свежих овощей и фруктов значительно

сложнее зерна, поскольку овощи относятся скоропортящимся товарам, а также значительная их часть реализуется через розничную торговлю, в то время как зерно значительно проще хранить и транспортировать. Реализация же зерна происходит преимущественно оптовыми партиями. Животноводческая отрасль в плане технологии производства, транспортировки и переработки продукции, в свою очередь, значительно сложнее земледельческих отраслей.

Функционирование образования должно обеспечиваться институционально, в структуру союза должны входить органы, представляющие все три ветви власти:

- законодательная – для разработки и развития нормативно-правовой базы образования;
- исполнительная – для реализации и контроля за достижением целей объединения, а также за исполнением условий участия, вступления и выхода из объединения;
- судебная – для урегулирования споров и соблюдения ответственности.

Соответственно, основными институтами объединения, представляющими данные ветви власти, должны являться высший руководящий и законотворческий орган, исполнительный орган и суд (возможно также наличие консультативных и вспомогательных органов, а также независимого контролирующего (аудиторского) органа).

Формирование данных институтов может осуществляться как путем делегирования депутатов из состава соответствующих органов стран-участниц, так и через прямые выборы. По тому же принципу будет происходить создание и расширение других отраслевых союзов.

Напомним, что аналогичным образом было сформировано первое экспериментальное наднациональное объединение Евросоюза Европейское объединение угля и стали [4].

Общий вектор развития, характеризующий единый рынок сельскохозяйственной продукции, отражается в его целях и задачах, а также является базой для обеспечения полного паритета (совокупности трудового паритета, паритета покупательной способности, валютного и т. д.).

Процесс формирования единого евразийского пространства на первоначальных этапах осложнен масштабами данного мероприятия и связанными с этим трудностями. Объединение же рынка сельскохозяйственной продукции предусматривает различные варианты сотрудничества, в том числе и соглашения, по которым страны, располагающие плодородными землями, но ориентированные на развитие иных отраслей, могут создавать на своих территориях компании под иностранным управлением тех стран-участниц, которые ориентированы на развитие сельского хозяйства. Преимущества, получаемые сторонами в результате аренды земли, в данном случае дополняются интеграционными

преимуществами – возможностью беспоплатной транспортировки товара на всей территории объединения (по достижении единообразия нормативно-правовой базы на уровне), а также обеспечением лучших условий сбыта продукции для участников внутри объединения [5] и расширенными возможностями вертикальной и горизонтальной интеграции на территории страны.

Однако на этом интеграционный потенциал первого евразийского наднационального объединения исчерпывается. Для формирования единого евразийского пространства, согласно критериям, описанным ранее, необходимо достижение паритета по труду, паритета покупательной способности и стабильности относительных валютных курсов, что недостижимо в рамках отраслевых союзов.

В связи с этим, параллельно созданию отраслевых союзов должны осуществляться мероприятия долгосрочного характера. Долгосрочные приоритеты не только не требуют немедленной реализации, но напротив, одним из основных критериев успешной реализации данных мероприятий является их постепенность и последовательность.

Последующие создаваемые отраслевые союзы по возможности должны быть связаны с существующими образованиями вертикальными, либо горизонтальными связями. То есть, создание общего рынка пищевой промышленности будет опираться на созданный ранее сельскохозяйственный отраслевой союз. Машиностроительная отрасль также имеет высокий приоритет для объединения, поскольку может встроиться в вертикаль, удовлетворяя спрос на сельскохозяйственную технику и оборудование. Отметим, что до формирования общего рынка машиностроения, объединение в союзы сталелитейной, горнодобывающей и других отраслей, обеспечивающих сырьем тяжелую промышленность, будет малоэффективным, поскольку в выстраиваемой вертикали не будет связующего звена. Объединение рынка легкой промышленности (текстильной и швейной) также будет максимально эффективно лишь после включения в ведение существующего сельскохозяйственного отраслевого союза хлопководческой и льноводческой подотраслей.

Однако, поскольку отраслевые союзы являются инструментом осуществления первоначальной интеграции, параллельно им должны реализовываться остальные базовые элементы приведенной нами схемы. Учитывая, что эти элементы не могут быть осуществлены одновременно, в приведенном нами алгоритме они выстроены в логической последовательности: формирование промышленных взаимосвязей – формирование паритета по труду – формирование паритета покупательной способности – формирование валютного паритета.

Формирование промышленной интеграции должно сглаживать дифференциал рабочей силы, ее качество и уровни оплаты, что, в конечном итоге, приведет к формированию паритета по труду. Таким образом, наряду

с формированием промышленных взаимосвязей на территории объединения, все страны-участницы обязаны осуществлять комплекс социально-экономических мероприятий, направленных на выравнивание условий труда на своих территориях и в регионах. Здесь же необходимо предусмотреть механизмы, стимулирующие развитие наиболее слабых участников объединения. Таковыми могут являться как финансово-экономические фонды, сформированные для компенсации разрыва в экономическом развитии между наиболее и наименее развитыми странами-участницами, так и нормативно-правовые механизмы, ограничивающие возможность эксплуатации разницы в условиях ведения бизнеса. В противном случае, трудовая миграция не только не утратит основных негативных черт, характерных для нее на сегодняшний день, но напротив, усилит негативные эффекты, связанные с ней.

Вместе с тем, государственный и наднациональный контроль не должен замещать частные инвестиции и инициативы. Между бизнесом и государством необходимо достижение совместных решений и договоренностей, как в национальном, так и в наднациональном масштабах. В конечном итоге, только приоритет взаимных договоренностей перед краткосрочными преимуществами отдельных стран может обеспечить равные условия развития для всех участников объединения.

Конечным результатом осуществления данного алгоритма явится образование единого открытого межнационального образования на территории Евразии, которое с большой степенью вероятности положит начало дальнейшим интеграционным процессам как интенсивного характера (между странами-участницами), так экстенсивного (на территории материка в целом).

Таким образом: базовым элементом всей совокупности интеграционных процессов на территории евразийского пространства можно считать формирование промышленных взаимосвязей. В краткосрочном периоде данный процесс будет выражаться в формировании первичных наднациональных объединений – отраслевых союзов. В долгосрочных перспективах данный процесс будет выражаться в формировании промышленных кластеров и промышленной интеграции в целом. Механизм формирования промышленных взаимосвязей основан на поиске максимального количества эффективных паросочетаний, и является одним из блоков общего алгоритма формирования ЕврАзЭС.

В рамках формирования единого евразийского пространства можно выделить краткосрочные и долгосрочные приоритеты, которые имеют равную значимость и должны реализовываться параллельно.

К краткосрочным приоритетам относится образование и развитие первичных отраслевых союзов, к долгосрочным – четыре предпосылки (формирование промышленных взаимосвязей, формирование паритета по

труду, паритета покупательной способности и паритета валютных курсов) и следствия из них, ведущие к достижению институционального баланса.

Осуществление всех долгосрочных приоритетов одновременно не возможно, поэтому в алгоритме формирования ЕврАзЭС они представляют собой четыре последовательных элемента с потенциалом дальнейшего развития. Общий алгоритм формирования единого евразийского пространства подразумевает осуществление начальных этапов интеграции (создание первых наднациональных объединений) с параллельным осуществлением мероприятий по достижению институционального баланса, в результате чего первичные наднациональные образования объединяются в единое наднациональное образование, которое и определяет дальнейшую стратегию (краткосрочные и долгосрочные приоритеты) интеграционного развития группировки.

В заключение необходимо отметить значимость системного подхода к формированию единого евразийского пространства. В условиях крайнего институционального дисбаланса, характерного для стран Евразийского континента, естественные интеграционные процессы здесь будут растянуты на неопределенный период. Разработка и реализация единого алгоритма, разбитого на отдельные блоки, позволит систематизировать, облегчить и значительно ускорить данный процесс, а также предусмотреть и минимизировать возможные негативные эффекты и снизить затраты на реализацию. Так же, важнейшим эффектом от реализации описанных механизмов и алгоритма является экономическое развитие все стран-участниц, которое повлечет за собой улучшение всех значимых экономических показателей.

Использованные источники:

1. Демин С. Ю. К проблеме продовольственной безопасности и импорта продовольствия в Россию // Известия Иркутской государственной экономической академии, № 4 – 2009 [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-probleme-prodovolstvennoy-bezopasnosti-i-importa-prodovolstviya-v-rossiyu> (дата обращения 26.09.2013).
2. URL: <http://www.organikmarket.ru/news/kakie-produkty-schitayut-ekologicheski-chistymi-v-evrope-i-v-rossii/#.UfK4S9KGFo4> (дата обращения 25.09.2013).
3. URL: <http://enc-dic.com/ecolaw/Pravila-konkurencii-1498.html> (дата обращения 25.09.2013).
4. URL: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_36225.html (дата обращения 30.10.2013).
5. URL: <http://www.macro-econom.ru/economics-2107-1.html> (дата обращения 29.09.2013).

*Сердюкова М.С.
студент, 5 курс*

*Пихтарева А. В. - научный руководитель
ассистент*

кафедра «Финансы и кредит»

ПВГУС

Россия, г. Тольятти

АКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ

Проблема управления портфелем ценных бумаг и, в частности, на финансовом рынке, является достаточно хорошо разработанной. Начало исследований в области моделей портфельного инвестирования было положено Г. Марковицем в 1952 году. В настоящее время развитие теории оптимального портфеля продолжается. Российскому рынку ценных бумаг до недавнего времени и, в значительной мере, в настоящее время присущ ряд таких черт, как недостаточная ликвидность значительной доли ЦБ, доминирующее влияние игровых спекулятивных операций, резкие изменения тенденций, слабая зависимость стоимости акций от финансовых результатов эмитента, недостаточная информационная прозрачность. Все это вызывает большие трудности для оценки и прогнозирования значений рыночных показателей и усложняет применение долгосрочных инвестиционных стратегий. Вследствие чего сегодня наиболее популярна активная стратегия управления портфелем, которая сводится к частому пересмотру портфеля в поисках финансовых инструментов неверно оцененных рынком, и торговле ими с целью получить более высокую доходность. Однако такой подход трудно соотнести с традиционными способами построения оптимального рыночного портфеля, которые, в силу использования в своей основе средних значений доходности, рассчитаны на долгосрочные инвестиции (пассивную стратегию управления портфелем). В связи с этим возникает необходимость в разработке стратегий для краткосрочных портфельных инвестиций, по возможности свободных от предположений об эффективности рынка, которые в последнее время очевидным образом нарушается. В управлении портфелем можно выделить две основные стратегии: пассивную и активную. Как подтверждает мировой опыт, чем выше риски на рынке ценных бумаг, тем более высокие требования предъявляются к портфельному управляющему. Пассивное управление заключается в приобретении бумаг на длительный срок. Активное управление портфелем облигаций основано на убеждении, что рынок облигаций не является вполне эффективным. Такой подход предполагает формирование портфеля путем включения недооцененных облигаций и исключения переоцененных. Существует и другой подход, в рамках которого инвестор выбирает подходящий момент для осуществления операций с помощью предсказания общих тенденций изменения процентных ставок. Возможен вариант, когда инвестор совмещает оба метода – занимается как подбором ценных бумаг, так и

выбором времени. На практике существует много различных методов активного управления портфелем облигаций, рассмотрим некоторые из них.



Рис.1 - Активные стратегии управления портфелем ценных бумаг.

Один из способов анализа называется горизонтальным анализом, в рамках которого рассматриваются один период и временная структура доходности на конец этого периода (т.е. на горизонте), анализируется возможная прибыль по двум облигациям – по той, которая уже есть в портфеле, и по другой, которая является кандидатом для замены первой. При этом предполагается, что отсутствует риск неуплаты по облигациям. В процессе анализа определяется чувствительность прибыли к изменениям общего уровня доходности (при принятых предположениях) и, таким образом, приблизительно оцениваются потенциальные риски.

Другим методом активного управления портфелем облигаций является обмен (своп) облигаций. По имеющимся прогнозам относительно будущей доходности облигаций можно делать оценки прибыли для различных облигаций за различные периоды времени. Цель обмена облигаций в активном управлении портфелем заключается в том, чтобы максимально использовать возможности прогнозирования будущей доходности. Делая замену, инвестор уверен, что заменяет переоцененную облигацию на недооцененную. Некоторые замены делаются в расчете на то, что рынок за короткое время откорректирует ситуацию с неверной оценкой, а в других случаях предполагается, что такая корректировка либо не произойдет вовсе, либо произойдет только через длительный промежуток времени. Существует несколько типов замены, и различия между ними иногда довольно расплывчаты. Тем не менее, многие замены облигаций можно разделить на четыре группы:

1. Обмен на аналогичную облигацию. В идеале данный обмен предполагает замену данной облигации абсолютным «двойником». Мотивом в этом случае является временное ценовое преимущество, в основном

возникающее за счет дисбаланса относительного спроса и предложения на рынке.

2. Смена сегмента рынка. Этот тип обмена предполагает общее передвижение от одного сегмента рынка к другому с целью получения более высокой доходности, сложившейся на последнем. Идея состоит в том, чтобы извлечь прибыль из прогнозируемых изменений в соотношении двух компонентов рынка. Хотя на такие обмены почти всегда влияет динамика рынка в целом, в идеальном варианте рассматривается лишь конкретное соотношение доходностей двух различных сегментов рынка.

3. Обмен в ожидании изменения ставки. Такие обмены направлены на извлечение прибыли из ожидаемого движения рыночных ставок в целом.

4. Обмен на перспективу. Эти обмены ориентированы на увеличение доходности в достаточно отдаленном будущем. При этом практически не учитывается промежуточное движение цен ни на конкретном сегменте рынка, ни на рынке в целом. Следующей активной стратегией, при управлении портфелем ценных бумаг выступает условная иммунизация, которая сочетает как пассивные, так и активные подходы. В простейшей форме при условной иммунизации портфель управляется активными методами до тех пор, пока это приносит положительные результаты. В противном случае портфель иммунизируется.

Игра на кривой доходности как метод управления портфелем применяется теми, кто нацелен на ликвидность, вкладывает средства в краткосрочные ценные бумаги с фиксированной доходностью. Один из способов инвестирования – покупка этих бумаг и хранение их до срока погашения, а затем реинвестирование поступивших средств. Другой вариант – это игра на кривой доходности при наличии определенных условий. Одно из условий состоит в том, что кривая доходности имеет положительный наклон, т.е. ценные бумаги с большим сроком до погашения имеют более высокую доходность. Другое условие – это уверенность в том, что кривая доходности в будущем сохранит наклон вверх. При данных условиях инвестор, играющий на кривой доходности, покупает ценные бумаги, имеющие более длительный срок до погашения, чем это ему в действительности необходимо, а затем продает их до срока погашения, получая, таким образом, некоторую дополнительную прибыль.

Таким образом, активное управление имеет множество подходов, однако любое активное управление включает поиск неверно оцененных бумаг или их групп. Точное выявление и умелая покупка или продажа этих ценных бумаг дают возможность активному инвестору получить более высокие результаты, чем пассивные и за меньший срок. Вместе с тем комиссионные, взимаемые активными менеджерами, как правило, значительно выше, чем у пассивных, выше при активном управлении и транзакционные расходы. Все это позволяет сторонникам пассивного управления утверждать, что они получают лучшие результаты, чем активные

менеджеры. Сторонники же активного управления стоят на такой точке зрения, что наличие портфеля ценных бумаг — явление динамичное, временное, поэтому оперативно отслеживаются и покупаются высокодоходные ценные бумаги. Такие управляющие легко расстаются с низкодоходными и ненадежными ценными бумагами. Что же касается российской практики, то портфельное инвестирование еще не стало «нормой жизни», поскольку рынок ценных бумаг еще формируется, нет нормальных статистических рядов по большинству финансовых инструментов, исторической статистической базы, что препятствует широкому применению классических западных методик. Однако во многих банках и других институциональных инвесторах создаются отделы по управлению портфельным инвестированием.

Середина К.А.

магистрант

Бархатов В. И. – научный руководитель

д.э.н., проф.

Бенц Д. С. – научный руководитель

к.э.н.

Институт экономики отраслей, бизнеса и администрирования

Челябинский государственный университет

Россия, г. Челябинск

ПРИНЦИПЫ, ФАКТОРЫ, ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ АКТИВОВ И ПАССИВОВ ФИРМЫ

В статье рассматриваются принципы, факторы, задачи формирования активов и пассивов фирмы, поскольку, несмотря на существенность вопроса оценки активов и пассивов фирмы, проблема определения наилучшей структуры активов и пассивов фирмы пока еще далека от окончательного решения.

Следовательно, необходимо разработать новые подходы, способные осуществлять управление структурой активов и пассивов фирмы на более научно-обоснованном уровне, в большей мере, соответствующим требованиям обеспечения значительной прибыльности деятельности и соблюдения требований финансовой устойчивости.

Ключевые слова: структура активов и пассивов; чистые, внеоборотные, оборотные активы; материальные, нематериальные, активы; совокупность капитала и обязательств; результативность и эффективность.

Актуальность проблемы заключается в том, что до настоящего времени недостаточно исследованными остаются некоторые проблемы, в числе которых существенное значение и слабую степень проработанности имеет проблема, которая связана с управлением активами и пассивами фирмы.

Активы и пассивы фирмы представляют собой экономические ресурсы, контролируемые ей, и формируемые за счет капитала инвестированного в них. Их характеристикой является детерминированная стоимость, производительность и способность генерировать доход. Их постоянный оборот в ходе использования связан с факторами времени, риска и ликвидности.

Степень разработанности проблемы заключается в том, что изучение модели управления активами и пассивами фирмы являлось объектом анализа зарубежных и отечественных ученых многих экономических школ и направлений.

В экономической теории, многие американские экономисты (Брейли Р., Бригхэм Ю.Ф., Данциг Дж., Коласс Б., Марковиц Г., Майерс С., Мертон Р., Финнерти Д.И., Шарп У., Шим Д.К. и др.) анализируют положения и методы управления активами и пассивами фирмы.

Разработкой модели управления активами и пассивами фирмы занимались отечественные ученые экономисты: Бархатов В.И., Бланк И.А., Вахрушина Н.И., Власова В.М., Галицкая Е.В., Гиляровская Л.Т., Евстигнеев В.И., Журавлева Г.П., Касьянова Г.Ю., Ковалев В.В., Романов А.Н., Савицкая Г.В., Стоянова Е.С., Теплова Т.В., Шеремет А.Д. и др.

Активы являются совокупностью ресурсов, которые используются в деятельности фирмы и имеют цель получения дохода, прибыли. Чистыми активами являются активы, которые формируются за счет собственного капитала.

К внеоборотным активам относят основные средства, нематериальные активы и другие долговременные активы. К оборотные активам относят запасы, дебиторскую задолженность, денежные средства, и другие [1, с. 65].

Основная цель формирования активов является результативность и эффективность деятельности фирмы. Основанием при формировании активов фирмы являются следующие документы: поставленные стратегические цели, стратегия, система управления исполнением стратегии, организационная структура, бизнес – процесс, система ресурсов.

Ориентирами формирования активов служат: получение продукции для продажи; цель, стратегия, тактика; результаты сравнения с конкурентами; возрастание рыночных возможностей.

Принципами формирования активов являются:

1. Формирование с учетом стратегических потребностей.
2. Альтернативность, т.е. выбор из возможных вариантов решений. Основанием выбора лучшего варианта осуществляется на основании критериев оптимальности, устанавливаемых фирмой.
3. Измеримость ресурсов: натуральная, стоимостная.
4. Результативность, т.е. продажа продукции потребителю (количество, качество, преимущества).
5. Объем, уровень и структура формируемых активов должны

соответствовать объему и процессам разработки, производства, продажи продукции и управлению деятельностью фирмы.

6. Оптимизация активов с целью достижения высокой эффективности.

7. Обеспечение ускорения оборота активов и их окупаемости в процессе деятельности.

8. Определение и выбор передовых видов активов для увеличения рыночной стоимости фирмы.

9. Своевременность.

10. Непрерывность [1, с. 69].

Пассив является совокупностью долгов и обязательств, частью бухгалтерского баланса, которая обозначает источники формирования средств фирмы, их финансирование и систематизированные по их назначению и принадлежности (собственный капитал, заемный капитал, обязательства).

Пассивы являются совокупностью обязательств и капитала, которые, в конечном счете, проявляются как источники для формирования активов. Обязательства являются совокупностью финансовых требований, которые подлежат погашению в установленном периоде [3, с. 88].

К пассивам относят: уставной капитал; заемный капитал; займы, кредиты; отложенные обязательства; прирост капитала. Целью формирования пассивов является результативность и эффективность деятельности фирмы. Пассивы являются источниками финансирования активов с целью извлечения доходов и прибыли.

Принципами формирования пассивов служат:

1. Принцип учета стратегических потребностей.

2. Принцип достаточности при финансировании активов.

3. Принцип альтернативности, т.е. выбор из возможных вариантов решений. Основанием выбора лучшего варианта осуществляется на основании критериев оптимальности, устанавливаемых компанией.

4. Принцип роста стоимости капитала.

5. Принцип оптимизация стоимости пассивов.

6. Принцип обеспечения роста скорости оборота пассивов.

Критериями при формировании пассивов служат:

1. Необходимый вид пассивов под определенный вид активов.

2. Объем пассивов в стоимостном выражении.

3. Срок использования пассива.

4. Аргументированная оценка стоимости пассивов с различных позиций, таких как экономическая, рыночная, юридическая, рискованная и другие [3, с. 94].

По структуре пассивы подразделяются на собственные и заемные. Основанием для производства расчета при формировании пассивов компании являются документы и принципы формирования, которые исходят из критериев по каждому виду пассивов. При формировании пассивов необходимо проанализировать взаимосвязанность и влияние пассивов как

друг на друга, так и на активы.

Основными задачами по формированию пассивов являются:

1. Обеспечение достаточного объема, необходимого для гарантированных плановых темпов развития фирмы.
2. Обеспечение максимума доходности капитала с учетом заданного риска.
3. Обеспечение финансовой устойчивости фирмы.
4. Обеспечение контроля за формированием и использованием пассивов.

Структура активов характеризуется в первую очередь уровнем мобильности имущества фирмы, и кроме того дает возможность определить, какими элементами обеспечивается эта мобильность, снижается она или повышается. Структура пассивов показывает, каким является соотношение собственного капитала других фондов и резервов с заемными источниками средств, а также виды заемных средств. Это все имеет важное значение при оценке финансового состояния фирмы и вероятной возможности их улучшения [4, с. 112].

Показатели платежеспособности, а также финансовой устойчивости фирмы зависят непосредственно от структуры активов и пассивов. В довершение всего, данная структура оказывает значительное воздействие на систему показателей, которые обычно принято именовать коэффициентами деловой активности.

Выделим ряд взаимосвязанных понятий (аспектов) формирования активов и пассивов фирмы, а именно: экономический, организационный, информационный, технологический.

Экономический представляет собой систему управления активами и пассивами, охватывающую не только теоретическую основу, но и практические методы и средства управления, которые возможно использовать в целях компании.

Организационный процесс подразумевает и предлагает компаниям свод согласованных правил управления активами и пассивами, которые могут применяться на различных уровнях компании с целью управления рисками и обеспечением формирования благосостояния акционеров.

Информационный характеризует управление активами и пассивами фирмы, то есть состав и структуру его имущества и источников средств, что дает возможность дать оценку их динамике и оперативно принять решение о направлениях необходимых для их изменения.

Технологический процесс подразумевает то, что на операционном уровне принятая система управления активами и пассивами дает гарантию согласованности работы всех подразделений и направлен на достижение общей цели.

Можно сделать вывод, что основная цель управления активами и пассивами заключается в сохранении процентных доходов и валютного положения банка в установленных диапазонах, при условии сохранения

ликвидных средств в разумных пределах. Для российских компаний в данный период, характеризуемый активным ростом и быстро меняющимися условиями рынка особенно актуален ввод качественной системы правил по управлению активами и пассивами.

Использованные источники:

1. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент. – М.: «Финансы и статистика», 2008. – 572 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. – К.: «Ника-Центр», 2008. – 528 с.
3. Галицкая С. В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий. – М.: «Эксмо», 2008. – 652 с.
4. Финансовый менеджмент / под ред. Е. С. Стояновой. - М.: «Перспектива», 2009. – 366 с.
5. Экономическая теория: Учебник / под ред. д.э.н., профессора Бархатова В. И., д.э.н., профессора Журавлевой Г. П. – М.: «Финансы и статистика», 2007. – 379 с.

*Серкова Ю.С.
студент*

*Улыбина Л.К., канд. экон. наук
профессор кафедры финансов*

*Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

Льготное кредитование предприятий АПК

Сложившаяся обстановка в АПК России показывает, что нужны незамедлительные изменения в аграрной политике, формирование стратегии развития АПК в рыночных условиях на основе реального государственного регулирования происходящих процессов в этом крупном и важном секторе экономики. Замедленные темпы реформ, ошибки в проведении аграрной политики обусловили отсутствие эффективной кредитной системы в сельском хозяйстве России. Современный кризис породил не только сложные проблемы, но и предоставил ему шанс обеспечить конкурентоспособность своей продукции хотя бы на внутреннем рынке. Для этого необходим кредит, т.к. увеличение объема производства без финансовых ресурсов невозможно. В самом сельском хозяйстве их нет. Банковский кредит на общих основаниях вследствие высоких процентных ставок и малого срока кредитования в условиях надвигающейся инфляции вновь становится недоступным для сельскохозяйственных производителей. Поэтому для поддержки сельскохозяйственных производителей был образован Фонд льготного кредитования предприятий АПК. Кредиты выделяются предприятиям АПК под сезонный недостаток оборотных средств на льготных условиях — не более четверти учетной ставки ЦБ РФ.

Источниками образования фонда льготного кредитования являются бюджетные ассигнования, определяемые федеральным бюджетом на

соответствующий год; плата по процентам за кредиты, выданные из фонда, а также пени за просрочку уплаты процентов.

Правительство РФ утвердило на 2012 год распределение субсидий для льготного кредитования АПК. Нераспределенный резерв составляет 6 млрд 384 млн 506 тыс. руб. Так, на субсидирование части процентной ставки по кредитам, полученным в 2001-2012 годах, из федерального бюджета выделилось 52 млрд 475 млн руб.

Размер субсидий, выделяемых на погашение части процентной ставки по кредитам, которые получены в 2009-2012 годах на срок до 1 года, составил 17 млрд 325 млн руб. Так, Краснодарский край получил 728,8 млн руб. В настоящее время из общей суммы господдержки АПК около 80% приходится на средства, которые выделяются на субсидирование процентной ставки по кредитам. Исследования показали, что объём государственных субсидий в 2012 году по сравнению с 2006 годом увеличился в 9 раз, из них субсидированные процентные ставки по краткосрочным кредитам увеличились в 10 раз и также субсидированные процентные ставки по инвестиционным проектам в 9 раз.

В настоящее время кредиты сельскохозяйственным предприятиям Краснодарского края в общей структуре заемных средств составляют 6%, и их доля из года в год увеличивается.

Всего же потребность АПК в заемных средствах составляет более 17 млрд руб. Если же говорить о реально выданных кредитах, то в настоящее время их сумма составляет не более 12 млрд. руб., что меньше показателя предыдущих лет. Главной причиной сокращения кредитования сельского хозяйства является снижение своей активности основного в этом направлении кредитования ОАО «Россельхозбанк».

В сложившейся ситуации губернатор края обратился ко всем банкам, в особенности к «Сбербанку» и «Россельхозбанку», с просьбой о расширении программ кредитования сельского хозяйства и увеличении кредитов сельхозпредприятиям.

Сравнительный анализ различных форм господдержки АПК показывает, что с учетом нынешнего состояния АПК России, льготное кредитование сельхоз товаропроизводителей как путем выделения кредитных ресурсов из бюджета, так и путем субсидирования процентной ставки по кредитам коммерческих банков, является одним из самых перспективных и соответствующих долгосрочной государственной аграрной политике направлений стимулирования сельскохозяйственного производства. Однако, реализация различных программ субсидирования процентной ставки возможна только тогда, когда производители сельхозпродукции в состоянии самостоятельно привлекать кредитные ресурсы, что не всегда возможно из-за отраслевой специфики АПК. Вот почему как в экономически развитых странах, так и в странах с транзитивной экономикой, существуют различные формы кредитной

поддержки АПК, реализуемые за счет средств государственного бюджета.

*Сечкарь А. И.
студент*

*Кузбасский Государственный Технический Университет
имени Т.Ф. Горбачёва
Россия, г. Кемерово*

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация:

В статье рассматриваются процессы, протекающие на современном рынке труда Кемеровской области, работа Центров занятости, социальных программ для незащищенных слоев населения.

Ключевые слова: безработица, рынок труда, занятость, социальная программа.

Безработица как социальное явление ограничивает темпы социально-экономического развития Кемеровской области в целом и каждого муниципального образования в отдельности, снижает показатели качества жизни населения. Поэтому для предотвращения роста напряженности на рынке труда избрана такая стратегия действий службы занятости населения, которая максимально нацелена на решение проблем незанятого населения.

Кемеровская область не занимает лидирующих позиций по Сибирскому федеральному округу по показателям рынка труда. Однако уровень работы областных служб занятости эксперты называют высокопрофессиональным [5]. Так, для снижения напряженности на рынке труда специалистами Департамента труда и занятости Кемеровской области и центров занятости региона ведется активная работа – развитие индивидуального предпринимательства, организация профессионального обучения и переобучения безработных. Заметный эффект дает проведение ярмарок вакансий и работа по профессиональной ориентации молодежи.

Всего в Кузбассе 21,3 тысячи нетрудоустроенных. Самый низкий уровень неработающих – в городах, особенно в крупных. По официальным данным, в городах Кемерово и Новокузнецке – 0,7 процента. На селе ситуация сложнее. Например, в Тяжинском районе не работают 4,3 процента населения, в то время как четыре года назад этот показатель составлял 13 процентов [3].

В области постоянно растёт число вакансий. На настоящий момент их насчитывается 33,2 тысячи – в полтора раза больше, чем безработных. Большая часть вакансий – рабочие специальности. Особенно остро область нуждается в строителях. При этом на каждое пятое свободное место требуется специалист с высшим образованием. Потребность в инженерных кадрах составляет 700 человек, квалифицированных врачах – 1000 человек.

С начала года трудоустроено более 45 тысяч кузбассовцев. Однако не всем удаётся найти работу.

Так в последнее время особое внимание стало уделяться категориям граждан, которые испытывают особые трудности в трудоустройстве. В первую очередь это инвалиды [1]. В январе – апреле 2013 года в рамках исполнения закона Кемеровской области «О порядке квотирования рабочих мест», заявки на квотируемые рабочие места для трудоустройства инвалидов подали 67 предприятий и организаций Кемерово. Инвалидов приглашают предприятия торговли и общественного питания, сферы услуг. Рабочие места для трудоустройства инвалидов создаются работодателем во взаимодействии с центром занятости под конкретных инвалидов, имеющих индивидуальную программу реабилитации, из числа безработных граждан, обратившихся в центр занятости с учетом профессии (специальности) инвалида, степени инвалидности, характера функциональных нарушений и ограничения способности к трудовой деятельности.

Предприятия и организации, заключившие соответствующий договор с Центром занятости, получают компенсацию на содержание рабочего места для лица с ограниченными физическими возможностями – 62 тысячи из федерального бюджета и 30 тысяч из областного. На эти средства можно оборудовать рабочее место – в частности, сделать пандус, купить специальное кресло или особую клавиатуру для компьютера, приспособление для станка. Кроме того, можно компенсировать затраты на первичную оплату труда инвалида.

Ещё одна категория, о которой заботится служба занятости, – матери, находящиеся в отпуске по уходу за ребёнком до трёх лет.

Также, нашедшим постоянное место работы далеко от дома полагаются подъёмные – 20 тысяч главе семьи и по 5 тысяч на каждого члена семьи [1]. Безработным и членам их семей центры занятости оказывают многостороннюю финансовую помощь.

За последние годы деятельность Центров занятости Кемеровской области характеризуется следующими статистическими данными:

- оборудованы пандусами 23 ЦЗН;
- местами парковки автотранспорта – 17 ЦЗН;
- выделено 538 мест ожидания;
- 216 мест хранения верхней одежды;
- 41 место общего пользования;
- 216 помещений оснащены указателями и табличками;
- в 2 ЦЗН внедрена электронная система управления очередью;
- внедрено 24 системы автоинформирования;
- 30 систем звукового и электронного информирования;
- размещено 95 указателей наружной рекламы о местах нахождения ЦЗН, график (режим) работы соблюдается во всех ЦЗН.

Для поддержания стабильной ситуации на рынке труда Кемеровской

области в 2014-2015 годах и во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 №597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» должна быть продолжена деятельность по всем указанным направлениям.

В 2013-2014 годах ожидается, что среднегодовая численность зарегистрированных безработных стабилизируется на уровне 25 тыс. человек, поскольку на учете в службе занятости населения в первой половине 2013 года состояло минимальное число жителей Кемеровской области не только по сравнению с показателями годичной давности, но и за последние 12 лет. В среднесрочной перспективе планируется незначительное, но устойчивое снижение среднегодового уровня регистрируемой безработицы до 1,6 процента экономически активного населения [4].

Использованные источники:

1. Исторический минимум 21-го века [Электронный ресурс] : <http://kmrnews.ru/index>
2. За переезд в Кузбассе будут давать деньги [Электронный ресурс] : <http://www.kemozn.ru/index>.
3. Оперативная ситуация на рынке труда [Электронный ресурс] : Кемеровской области. <http://job.sibsiu.ru>.
4. Государственная программа Кемеровской области «Содействие занятости населения Кузбасса» на 2014-2016 годы [Электронный ресурс] : <http://www.ofukem.ru>
5. Адресная целевая программа «Дополнительные мероприятия, направленные на снижение напряженности на рынке труда Кемеровской области, на 2013 год» [Электронный ресурс] : <http://www.gks.ru/>

Сечкарь М.И.
студент

**Кузбасский Государственный Технический Университет
имени Т.Ф.Горбачёва
Россия, г. Кемерово**

ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖИ В РОССИИ

Аннотация:

Трудовая мобильность это один из важнейших вопросов экономики труда, характеристика работника, его способ проявить накопленный профессиональный опыт. Также, трудовая мобильность является показателем конкурентоспособности носителя человеческого капитала на рынке труда.

Ключевые слова: трудовая мобильность, молодежь, занятость.

В современном мире трудовая мобильность, безусловно, помогает повысить эффективность труда. Но, в это же время главной проблемой современного трудоустройства является низкая мобильность трудовых кадров. Перемещение рабочей силы из одной области, профессии или отрасли в другие рассматриваются как инвестиции в человеческий капитал. Большинство мобильных работников, как правило, молодые и менее квалифицированные специалисты. Работники с разными наборами навыков имеют разную трудовую мобильность. Рассмотрим состояние трудовой мобильности на примере российской молодежи.

Частота смены работы, мобильность трудовых ресурсов всех видов с возрастом снижается. Поэтому, важным становится вопрос соотношения молодежи (табл. 1) и людей пенсионного возраста.

Таблица 1.

Численность молодежи в субъектах Российской Федерации в 2012 и по прогнозам на 2025 гг. [1]

Субъект Российской Федерации	2012 г.			2025 г.		
	Численность молодежи 14-30 лет, чел.	Численность населения, чел.	Удельный вес молодежи 14-30 лет в населении, %	Численность молодежи 14-30 лет, чел.	Численность населения, чел.	Удельный вес молодежи 14-30 лет в населении, %
Кемеровская область	701359	2819701	24,87	522394	2847288	18,35
Новосибирская область	650205	2634126	24,68	455454	2593236	17,56
Республика Алтай	58580	215745	27,15	55661	241324	23,06

В целом Сибирь к 2025 г. сохранит неплохие позиции по молодежи, если сравнивать ее показатели с среднероссийским, хотя и здесь ситуация будет ухудшаться - доля молодежи сократится, оставаясь тем не менее выше среднероссийской. Исключением станет только Новосибирская область, где эта доля опустится ниже 17,9% - до 17,6%.

Если сравнить численность молодежи с численностью пенсионеров, считая при этом пенсионерами лиц обоего пола старше 65 лет, то получим следующую картину (табл.2).

Таблица 2.

Численность пенсионеров в субъектах Российской Федерации в 2012 и по прогнозам на 2025 гг.[1]

Субъект	2012 г.	2025 г.

Российской Федерации	Пенсионеры старше 65 лет, чел	Удельный вес пенсионеров, %	Пенсионеры старше 65 лет, чел	Удельный вес пенсионеров, %
Кемеровская область	298804	10,60	423992	14,89
Новосибирская область	308125	11,70	420906	16,23
Республика Алтай	284510	11,51	398396	16,95

Анализируя данные, можно сделать вывод о том, что численно молодежь будет превалировать над пенсионерами старше 65 лет.

Таким образом, с позиций регионального развития молодежная политика должна быть дифференцированной с учетом демографических особенностей различных территорий. С увеличением возраста выхода на пенсию для молодежи существенно возрастает риск безработицы.

В связи с этим наиболее высокая трудовая мобильность наблюдается у молодых людей, в то время как сотрудники среднего возраста не приветствуют изменения в рабочем процессе. Так вчерашние выпускники и молодые специалисты нацелены на карьерный рост и еще не привязаны к одному месту работы. В их возрасте гораздо легче решиться переехать и искать работу в другом городе, получить второе высшее образование. Например, некоторые психологи и социологи утверждают, что трудовая мобильность выпускников гуманитарных специальностей выше, они стремятся реализовать себя в разных проектах. Также среди них много фрилансеров, для которых трудовая мобильность особо важна ввиду отсутствия постоянной работы.

Понятие трудовая мобильность непосредственно связано с вторичной занятостью студентов. Студенты, которые совмещают учебу с работой, отличаются большей потенциальной трудовой мобильностью.

Низкая территориальная мобильность молодежи во многом снижает для нее возможность получения качественного профессионального образования и дальнейшего эффективного (с точки зрения, как экономического развития России, так и обеспечения профессиональной карьеры и получения высокой заработной платы) трудоустройства. Частично эту проблему должен был решить Единый государственный экзамен, повысив доступ выпускников школ с высокими баллами из различных регионов России в ведущие вузы страны. Однако на практике ЕГЭ в значительной мере послужил росту различных асоциальных действий при его проведении, что привело к резкому падению его престижа (и признания его результатов) в обществе, а также к расширению доступности качественного образования не для лучших выпускников школ, а для тех, кто

смог обеспечить себе различными путями противоправную помощь на экзамене или подготовку к ЕГЭ за счет репетиторских услуг. В результате образовательная мобильность молодежи хотя и повысилась, но качество этой мобильности вызывает определенные сомнения [3].

Основными институтами, определяющими правила и условия социально-экономической мобильности молодежи, являются система образования и рынок труда. Трансформация инфраструктуры государственного образования, его коммерциализация в условиях материального расслоения граждан привели к значительному снижению доступности к образованию разных групп молодежи. Малоэффективная государственная молодежная политика в сфере занятости сопровождается ослаблением материально-технической базы учебных заведений, разрушением системы взаимодействия «школа — профессиональное учебное заведение — предприятие», отсутствием интереса и поддержки учебных заведений со стороны работодателей [4].

Таким образом, трудовая мобильность молодежи - это процесс изменения молодежью своей социальной и трудовой позиции в структуре общества, характеризуемый готовностью их к добровольному или вынужденному изменению места учебы, семейным положением, местом работы, профессией, квалификацией под воздействием субъективных и объективных факторов.

Процесс трансформации современного российского общества в условиях негарантированной занятости сопровождается новыми вызовами в адрес молодежи в процессе ее профессионального самоопределения, профессионального становления и профессиональной карьеры. Поэтому трудовая мобильность и проблемы профориентации молодежи как важнейшие структурные элементы их жизненных позиций и социально-экономических стратегий являются определяющими в системе жизненных ориентаций, ведущих к достижению качественно новых состояний социальной и трудовой жизни в профессиональной среде.

Трудовая мобильность очень важна, если вы хотите построить успешную карьеру — без готовности к изменениям вперед не продвинешься. Значительная часть новых профессий предъявляет достаточно жесткие требования к трудовой мобильности их представителей. Трудовая мобильность необходима тогда, когда она помогает вам добиться каких-то целей, а цели в этой жизни у каждого разные [3].

Использованные источники:

Росстат, демографический прогноз численности населения РФ до 2031 г. (средний вариант), скорректированный по результатам Всероссийской переписи населения 2010 г.

1. Смольякова Т., Мы заняты! // «Российская газета» – Федеральный выпуск № 5591 (215) от 27.11.2011 г.

2. Молодежь России 2000-2025: развитие человеческого капитала [Электронный ресурс] : <http://www.fadm.gov.ru>

3. Д. С. Петров. Проблемы социально-трудовой адаптации молодежи в регионе [Электронный ресурс] : <http://regionsar.ru/node/388>

Сиваков И.Е.

студент, 4 курс

специальность «Менеджмент организаций»

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова филиал

(Уфимский институт)

Россия, г. Уфа

КЛАССИФИКАЦИЯ ТИПОВ КРАУДСОРСИНГА

Современные предприятия часто нуждаются в качественных и оригинальных бизнес-решениях. Но при этом имеют ограничения по финансовым, интеллектуальным и трудовым ресурсам. Выйти за рамки этих ограничений при принятии решений позволяет технология краудсорсинга.

Если обратиться к свободной энциклопедии «Википедия», то там дается следующее определение: **«Краудсёрсинг** (англ. *crowdsourcing*, *crowd* — «толпа» и *sourcing* — «использование ресурсов») — передача некоторых производственных функций неопределённому кругу лиц, решение общественно значимых задач силами добровольцев, часто координирующих при этом свою деятельность с помощью информационных технологий». [1] Это означает, что предприятие передает решение задачи распределенной и очень многочисленной группе людей, за счет чего стоимость и время достижения результата радикально снижаются. В данном случае, помимо явного расширения альтернативных вариантов принимаемого решения, происходит снижение финансовых издержек на их выработку. Так как предприятие может самостоятельно обозначить вознаграждение не за выработку альтернатив неопределенным кругом лиц, а именно за выбранный вариант принятого решения.

Понятие «Краудсорсинг» появилось в июне 2006 года. Его ввел писатель Джефф Хау (LuisvonAhn) и редактор журнала «Wired» Марк Робинсон (MarkRobinson) в статье под названием "Восход Краудсорсинга" (TheRiseofCrowdsourcing). [3]

В современных условиях когда высоко ценятся оригинальные и нестандартные решения, создающие конкурентные преимущества для предприятий. А перед бизнесом часто встает необходимость принятия дорогостоящих решений, требующих использования высокопрофессиональных специалистов и трудоемкого исследования проблемы. Технология краудсорсинга позволяет получить оригинальные, творческие и нестандартные решения при этом, не вкладывая в эти решения значительные суммы, что и определяет актуальность исследуемой темы.

Цель исследования состоит в совершенствовании существующей классификации краудсорсинга.

Современную эпоху можно охарактеризовать как эпоху инноваций. Это время когда выигрывает та фирма, которая получила конкурентное преимущество перед остальными, вовремя успела адаптироваться к постоянно меняющейся внешней среде.

Краудсорсинг как явление классифицируют следующим образом:

1. По сфере жизни:

- бизнес;
- социальный или общественный;
- политический или государственный.

2. По типу решаемых задач:

- создание продукта (контента);
- голосование;
- поиск решения;
- поиск людей;
- сбор информации;
- сбор мнений;
- тестирование;
- служба поддержки;
- сбор средств – Краудфандинг. [2]

Предлагается следующая классификация краудсорсинга – по способу вознаграждения:

1. Финансовое вознаграждение за конкретно выбранное решение (сюда также входит краудфандинг и краудинвестинг – как составная часть краудсорсинга):

- доля от доходов или прибыли объекта краудсорсинга (например, SonicAngel - платформа, построенная вокруг музыкантов и их поклонников, LookAtMyGame - французская платформа, сфокусированная на адаптации модели коллективного финансирования к миру креативных видео игр, Slated - это торговая площадка, предназначенная для инвестирования в индустрию кинофильмов, Upstart – финансирование обычных людей с целью получения части их будущего дохода);

- возврат суммы инвестиций с процентами – «народное кредитование», в основном данный тип краудсорсинга используют организации микрокредитования для создания капитала (среди успешных проектов можно выделить Smava в Германии, Babyloan во Франции и множество других платформ);

- получение в качестве вознаграждения акций компании (например, EquityNet американская платформа, ориентированная на долевое участие инвесторов в инвестируемых предприятиях, Seedrs – британская платформа, ориентированная на инвестирование в стартапы);

- денежное вознаграждение за выбранный вариант решения (например, Crowdsourcing.ru – краудсорсинговый портал, на котором размещают задания различные фирмы, 99designs – площадка №1 для дизайнерских решений, Zhubajie – китайская крупнейшая в мире краудсорсинговая площадка имеющая широкую направленность краудсорсинга).

2. Нефинансовое вознаграждение:

- победителю предоставляется возможность предзаказа продукта, который являлся предметом краудсорсинга (например, KICKSTARTER – краудфандинговая платформа, предназначенная для креативных проектов);

- вознаграждение в виде предоставления возможности оставить след в продукте (упоминание в титрах, в тексте продукта).

3. Отсутствие вознаграждения – это могут быть:

- благотворительные акции: сбор средств – краудфандинг (например, BetterPlace в Германии материальная поддержка нуждающихся, Respect в Австрии, Русини и DobroMail в России);

- медицинские проекты (например, sbornet.ru – сбор средств на лечение детей, сбор средств в «Красный Крест»)

- социальные проекты (например, «Википедия» – свободная энциклопедия)

- политические проекты (обсуждение законопроектов – zakonproekt2012.ru, экспертиза и доработка законопроектов – law.naiz.org);

- бизнес решения (опрос с целью выявления недостатков в продукте или услуге, а также желаемого потребителями качества товара или услуги).

В качестве обратного действия выступает либо благодарность, либо указание лица в списках участников.

Фирмы могут ориентироваться на данную классификацию и выбирать краудсорсинговые инструменты для реализации решений в зависимости от финансирования. При помощи краудсорсинга фирма может решить множество задач: получить финансирование, выявить недостатки в продукте, принять решение по поводу будущих свойств товара, а также заказать выполнение сложного задания в обмен на финансовое вознаграждение. Краудсорсинг может применяться в самых различных областях бизнеса. Задача, которую фирма решает через платформу краудсорсинга может быть не менее оригинальной, чем само решение.

Использованные источники:

1. Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 21.11.2013);

2. Открытая площадка для обмена информацией о технологиях Краудсорсинга и Краудфандинга [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://crowdsourcing.ru>;

3. Энциклопедия Witology, первая российская компания, реализующая краудсорсинг-проекты [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://wiki.witology.com>.

*Сидорова А. А.
студент
Федосеева А. Г.
студент
группа БАА-1,2, 3 курс
экономический факультет
Национальный Исследовательский Университет
Россия, г. Пермь*

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА «ИСТОЧНИК НАДЕЖДЫ»

В настоящее время действующие механизмы маркетинга некоммерческих организаций не обеспечивают эффективного функционирования современных предприятий, деятельность которых во многом зависит от уровня развития государства. Участие некоммерческих организаций в основных процессах экономики, социальной и общественной сферы вносит ощутимый вклад не только в их совершенствование и развитие, но и способствует решению региональных и общенациональных задач, укреплению государства. При этом в условиях совершенствования и расширения рыночных отношений процесс экономического развития некоммерческих организаций приобретает все большее практическое и теоретическое значение как в России, так и за рубежом.

Так как некоммерческие организации осуществляют совокупность социальных и общественных функций и включают такие сферы, как медицина, образование, культура, благотворительную деятельность, то возникает потребность в развитии действенных механизмов маркетинга их деятельности. Особо актуальным по этой причине является изучение вопросов, относящихся к отношениям между бизнесом и государством и подтверждением существенности рыночного управления на базе современных маркетинговых методов и приемов. В свете решения обозначенных проблем большую роль играет изучение деятельности некоммерческих благотворительных организаций, которым необходимо модернизироваться на основе социального партнерства между бизнесом и государством.

К тому же социально-экономическая суть деятельности некоммерческих организаций в общем и благотворительных в частности, проблемы их маркетинговой политики, до сих пор являются недостаточно разработанными и изученными, в большей степени спорными.

Социальная значимость некоммерческих организаций состоит в том, что в государстве с развивающейся рыночной экономикой организации

возлагают на себя некоторые функции государства по осуществлению прав человека в гражданском обществе.

В Пермском крае на данный момент существует около 10 благотворительных фондов, осуществляющих социальную и материальную деятельность, направленную на помощь и поддержку незащищенным слоям населения города Перми и Пермского края, например Фонд Гуманитарных Инициатив «Добрая Сила», «Фонд Родительской помощи», «ДОМ», «Источник надежды» и т.д. [5,6].

Для более подробного анализа рынка некоммерческих организаций была выбрана одна из приоритетных организаций Пермского края, реализующая свою деятельность в данном направлении: благотворительный фонд «Источник надежды». [4].

Для краевых организаций, таких как «Источник надежды», важным элементом развития является поддержание позиций поведения целевой аудитории по отношению к данной организации и формирование общественного мнения [2].

Рассматриваемая организация сталкивается с проблемами, которые можно отнести к следующим категориям: «продукт», «каналы распределения», «продвижение продукта» и «сбор средств».

Так как термин «продукт» является основной характеристикой любого вида деятельности, то для «Источника надежды» продуктом выступают услуги, работы, проекты и программы, нацеленные на реализацию уставных целей организации. Деятельность некоммерческих организаций можно отнести к сфере услуг, так как она нацелена на удовлетворение потребностей общества.

В качестве примера деятельности данной организации выступает одна из программ - ежегодный проект «Соберем ребенка в школу», проводимый фондом в преддверии 1 сентября, заключающийся в организации сбора средств для приобретения всех необходимых школьных принадлежностей, ранцев, а также для проведения яркого праздничного мероприятия для детей из неблагополучных, многодетных, малообеспеченных и неполных семей [4].

Благотворительная организация может использовать собственные каналы распределения, занимаясь реализацией своих программ. Такая практика в большей степени характерна и для «Источника надежды». Основными направлениями деятельности данного фонда являются детские дома, приюты, центры для бездомных и центры реабилитации людей, страдающих наркотической и алкогольной зависимостью.

Для благотворительных организаций важным является продвижение своих программ и проектов, помогающее поддерживать необходимый уровень осведомленности населения. В сфере благотворительности находят применение связи с общественностью и реклама. Рассматривая «Источник надежды», можно выделить следующие способы повышения

осведомленности о фонде: сайт, реклама в других фондах, статьи в организациях - спонсорах, рекламные ролики и, конечно же, всевозможные акции и проекты, привлекающие самое большое внимание со стороны потенциальной целевой аудитории. Однако анализ структуры управления данного фонда показал, что в организации отсутствует отдел маркетинга, что затрудняет продвижение фонда на рынке.

Для определения степени осведомленности жителей города Перми о данном фонде об «Источнике Надежды» был проеден опрос, согласно результатам подавляющее большинство не знает о существовании фонда (94%). Те из респондентов, кому известен благотворительный фонд «Источник надежды», узнали о нем через Интернет-ресурс. (Рис.1)



Рис. 1. Результаты опроса жителей города Перми об осведомленности о благотворительном фонде «Источник Надежды»

Одна из главных проблем некоммерческих организаций - сбор средств. Маркетологи считают, что благотворительность является процессом обмена, при котором благотворитель тоже получает нечто, что некоммерческая организация может предложить ему взамен.

Необходимой представляется выработка комплекса тактик для сбора средств от разного рода групп спонсоров. Стратегия обозначает основные параметры работ по сбору средств, в пределах которых требуется разработка определенных мероприятий. Различные тактики, выделяемые большинством некоммерческих организаций, будут эффективны на четырех основных сегментах. В качестве этих сегментов можно рассматривать: рынок участников некоммерческого проекта и их соратников; рынок состоятельных граждан и рынок богатых спонсоров; массовый анонимный рынок, вносящий мелкие пожертвования.

В качестве рекомендаций по развитию и привлечению средств данному фонду авторами предлагается:

- участие в конкурсе на получение гранта, предусмотренного Проектом Закона Пермского края «Об основах взаимодействия некоммерческих

организаций с органами государственной власти и органами местного самоуправления Пермского края».

- установление долгосрочных деловых отношений с органами власти для получения финансовой, информационной, имущественной, консультационной поддержки, а также поддержки в области подготовки и повышения квалификации работников. К тому же поддержка может выражаться в форме льгот по уплате налогов и сборов.
- размещение у социально ориентированных некоммерческих организаций заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд [3,7].
- участие в культурно-массовых мероприятиях с целью пропаганды своей деятельности. Для этого следует обратиться за поддержкой в Министерство культуры, молодежной политики и массовых коммуникаций Пермского края. Действенным может оказаться один из новейших способов привлечения внимания - флеш – моб, что способствует росту общественной инициативы и привлечет внимание средств массовой информации.

Механизмы маркетинга развиваются и обеспечивают эффективное функционирование деятельности некоммерческих организаций. Необходимо дальше модернизировать маркетинг благотворительных фондов, в частности систему привлечения спонсоров в благотворительные организации, ведь это является одной из приоритетных задач для установления благоприятной социальной атмосферы государства и общества в целом.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 01.09.2012, статья 118, «Фонды».
2. Котлер Ф. Основы маркетинга, М: ВИЛЬЯМС, 2007.
3. http://www.pgpalata.ru/page/law/worklaw_01_1 (Пермская гражданская палата)
4. <http://www.is-n.ru> (официальный сайт фонда «Источник надежды»).
5. <http://molod.perm.ru/organizations/>
6. <http://www.consaltperm.ru/bank.htm>
7. Информационно-правовой портал «Гарант»

Скачков Р.А.

ассистент кафедры «Туризм и социально-культурный сервис»

Соболева Я.О.

студент

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ НА ОСНОВЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Развитие современного государства и определение его места в мировом пространстве неотделимо от развития его субъектов, их экономического положения, политического климата, социально-культурных особенностей и т.д.

Необходимость повышения конкурентоспособности территории и определения ее уникальности среди других является одной из основных задач, стоящих перед руководством страны.

В настоящее время одним из эффективных методов развития территорий является брендинг. Несмотря на то, что активная деятельность по формированию бренда в России началась сравнительно недавно в отличие от зарубежных городов, где это является самостоятельным и приоритетным направлением, местные органы самоуправления уже разрабатывают стратегии целенаправленного подхода к развитию и внедрению инструментов бренда.

Брендинг территории – процесс создания и развития бренда территории посредством аккумуляирования, сохранения и трансляции ее уникального духовного, социального, экономического, политического капитала, воплощенного в узнаваемых образах [1].

В основе брендинга – идея доведения до общества представления об уникальности определенной территории.

Задача регионального бренда – это обеспечение идентификации субъекта федерации как внутри страны, так и за ее пределами.

Брендинг региона неотделим от процессов повышения его конкурентоспособности, так как бренд по своей природе является демонстрацией конкурентных преимуществ и, соответственно, большей стоимости. Чем больше современная территория способна ресурсов привлечь извне, переработать и отдать, тем эффективнее сегодня ее жизнедеятельность [2].

Брендинг территории должен являться важнейшей задачей государственной политики развития регионов, которую следует решать наравне с другими, направленными на создание комфортной среды для проживания местного населения.

Брендинг территории способен решить такую социальную задачу, как самоидентификация жителей, т.е. отношение человека к самому себе и идентификации его с местом проживания.

Собственное отношение населения к месту, где они живут, работают и отдыхают, люди могут транслировать гостям в виде рекомендаций или жалоб. Навыки, талант и деловая хватка жителей также вносят свой вклад в рост и процветание региона. Так или иначе, но жители увеличивают ценность бренда родного города (региона) [1].

Одним из перспективных направлений развития субъектов РФ сегодня является туризм. Формирование развитой инфраструктуры, создание регионального турпродукта, эффективное использование туристско-

рекреационного потенциала, активизация деятельности культурно-досуговых учреждений позволяют привлечь в регион туристов, что, в свою очередь, дает позитивный социально-экономический эффект.

Например, поступления от туризма в региональный бюджет оказывают положительное влияние на развитие экономики и платежный баланс региона; развитие туристской отрасли ведет к созданию дополнительных рабочих мест и сохранению культурной самобытности местного населения и т.п. [2].

Белгородская область добилась значительных успехов в социальных и экономических показателях, с ее успехами хорошо знакомы не только соседние регионы, но и вся РФ, постепенно регион приходит и к широкой известности на международном уровне.

Следовательно, в Белгородской области возможно создать современный, высокоэффективный и конкурентоспособный тематический бренд, который будет основан на имеющемся туристско-рекреационном потенциале.

Таким образом, бренд Белгородской области должен стать отражением лучших черт ментальности и традиций местного населения, выполнять идеологическую функцию, объединяя население региона для выполнения общих задач.

Одним из видов туризма, который может включать все эти аспекты, является этнокультурный туризм. Белгородская область обладает всеми необходимыми ресурсами для развития такого вида туризма.

В рамках мероприятий, направленных на поддержание концепции бренда Белгородской области на основе развития этнокультурного туризма, возможна разработка и проведение выездных экскурсий, организация встреч, проведение мастер-классов, лекториев в музеях г. Белгорода, области и приграничных районах Украины. Это даст возможность выделить преимущества каждой территории, привлечь внимание жителей и гостей к региону, позволит представителям туристской индустрии обмениваться опытом со своими коллегами.

Также возможно создание тематических экскурсионных программ, тематических мероприятий для школьников с целью их знакомства с историей, традициями и обычаями своего края приведет к развитию отдельного направления в развитии экскурсионно-познавательных услуг.

Экскурсионный маршрут может быть разработан по территории исторической области на северо-востоке современной Украины и юго-западе Черноземья в России – по Слобожанщине.

Это обуславливается тем, что по современному административно-территориальному делению регион охватывает практически полностью Харьковскую область, большую часть Сумской, Луганской и Донецкой областей Украины. На российской территории к Слобожанщине относятся большая часть Белгородской области, районы Курской и Воронежской

областей [3].

Кроме того, в настоящее время создан еврорегион «Слобожанщина» как высшая форма приграничного сотрудничества, в который входят Белгородская и Харьковская область.

Следует помнить, что при реализации механизмов развития территории как туристского центра должна учитываться необходимость развития региональной индустрии туризма на основе соблюдения принципов устойчивого развития.

Разработка механизмов на основе концепции брендинга имеет важное значение, потому что подавляющий объем развития туризма связан с достопримечательностями и видами деятельности, относящимися к природной среде, историческому наследию и культурным моделям соответствующих регионов. Если эти ресурсы будут ухудшаться или разрушаться, то регионы не смогут привлекать туристов и, как следствие, туризм не будет успешным и эффективным [2].

В концепции по созданию регионального бренда Белгородской области должны быть отражены основные направления деятельности, которые подразделены на следующие этапы:

1) поиск и выделение наиболее значимых отличий, конкурентных преимуществ, которые определяют индивидуальность Белгородской области в туристском плане, должны стать основой для формирования бренда территории как туристского центра.

Для этого необходимо проведение исследований регионального и межрегионального масштаба, которые позволят на основе объективных данных составить их рейтинг, определить степень значимости этих отличий для различных целевых групп – население, бизнес-сообщество, представители органов власти Белгородской области и других территорий, т.е. организация исследований общественного мнения посредством использования механизмов маркетинга.

Это позволит составить перспективную поэтапную программу развития туризма в регионе, правильно определить стратегию управления, обеспечить на этой основе наиболее полное удовлетворение потребностей в туристских услугах и эффективное использование туристско-рекреационного потенциала Белгородской области;

2) формирование смысла и содержания бренда через усиление конкурентных преимуществ. Результатом реализации этих этапов должна стать концепция бренда в общем виде.

3) непосредственное создание бренда Белгородской области, его продвижение и поддержание: формирование механизмов продвижения, создание программ продвижения бренда, реализация этих программ, поддержание бренда региона (рисунок 1).

Таким образом, создание и развитие бренда Белгородской области – систематический и организованный процесс, основанный на

последовательном выполнении определенных действий, представленных в разрабатываемой концепции, выполнение которых приведет к достижению поставленной цели. Развитие туризма и туристской отрасли может стать одним из перспективных направлений брендинга территории, в частности, Белгородской области, а её туристско-рекреационный потенциал – основой конкурентоспособного бренда.

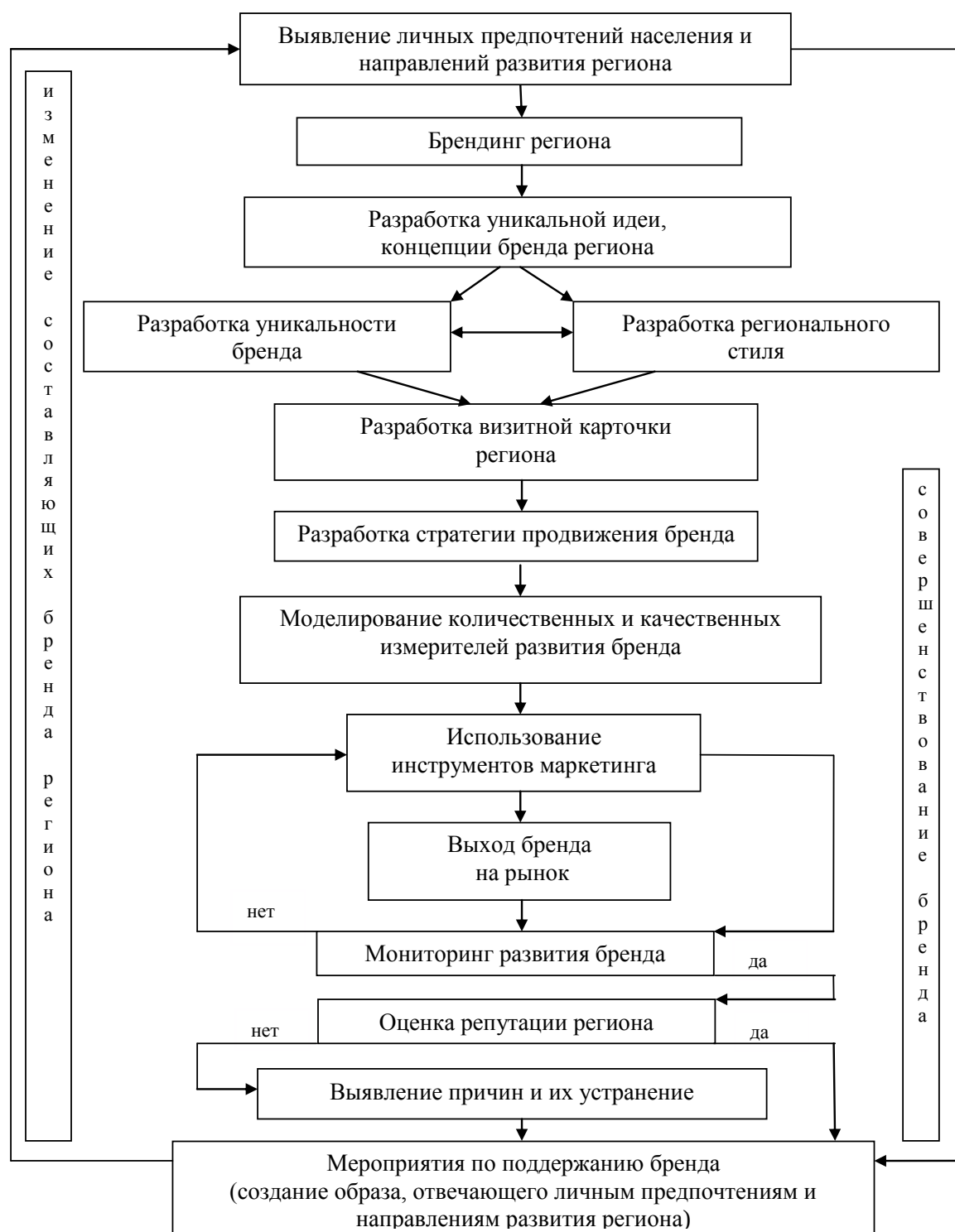


Рис. 1. Алгоритм формирования конкурентоспособного бренда региона

Использованные источники:

1. Динни, К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики [Текст] / К. Динни. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.
2. Новикова, У. И. Направления формирования туристической составляющей бренда региона для Тульской области [Текст] / У. И. Новикова, А. В. Косарева // Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 190-195.
3. Харьков, 1941-й [Текст] / В 2 ч. Ч. 1. У края грозы / В. К. Вохмянин, А. И. Подопригора. – Харьков : Райдер, 2008. – 100 с.

Смирнова А.О.

студент

Мальцева О.Ю.

студент

Национальный Исследовательский Университет

Высшая Школа Экономики

Россия, г. Пермь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТОРОНА СОВРЕМЕННОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

Аннотация: данная статья описывает исследование в области трансплантации, а именно, затрагивает экономические аспекты данной деятельности. Пересадка органов стала очень популярна в последнее время, поэтому нам кажется необходимым исследовать ее воздействие на экономику. Основной целью работы послужило исследование трансплантации на предмет экономической эффективности и справедливости.

Ключевые термины: экономическая эффективность, экономическая справедливость, доминирующая стратегия.

История трансплантации (пересадки органов) уходит еще в далекий III век нашей эры. Согласно апокрифам святые – врачи Косма и Дамиан провели успешную операцию по замене ампутированной язвенной ноги одного из пациентов, ногой недавно умершего эфиопа.⁴ Тема пересадки органов также была широко освещена и в литературе. Все мы хорошо помним, как профессор Преображенский занимался пересадкой эндокринных желез в небезызвестной повести М. Булгакова или же, как герой фантастического романа Г. Уэлса - доктор Моро пришивал пациентам головы животных. С того времени было осуществлено множество исследований и разработок в данной области. Такой способ лечения является эффективным и общепризнанным.

На сегодняшний день наука - трансплантология достаточно хорошо изучена. Хорошо освоены трансплантации кожи, почек, печени, сердца, кишечника, легких, поджелудочной железы, костей, суставов и много

⁴ См.: Catholic Encyclopedia // Sts. Cosmas and Damian - 1913

другого. Тем не менее, существует проблема огромных очередей из-за нехватки необходимых органов. Иными словами, спрос на донорский материал превышает предложение. Период ожидания трансплантации может растянуться до 10 лет. Однако необходимо понимать что пациент, стоящий в очереди на сердце не сможет так долго ждать. К примеру, по данным на 2012 год в США зарегистрировано более 100 тыс. пациентов, ожидающих пересадки органов, из которых лишь одна десятая часть может рассчитывать на помощь посредством легального донорства. Легальное донорство включает в себя: безвозмездное получение органов от родственников больного и безвозмездное изъятие органов от умерших людей.

Одним из решений возникшей проблемы может служить ставшая в XX – XXI вв. особенно популярной, так называемая торговля органами, которая в свою очередь регламентируется законами в большинстве стран мира. Помимо этого, запрет на взаимовыгодную торговлю наложен на продажу наркотических средств, проституцию, продажа людей. На наш взгляд наиболее вызывающей и интересной для анализа является, все же, торговля органами. Такую торговлю можно определить как новую форму организованной преступности [Полунин А., Овчинский В., 2010]. В большинстве случаев, в качестве клиента выступают состоятельные больные, а в качестве продавца – бедняки, стремящиеся улучшить свое материальное положение или попросту выжить. Кроме того, посредники также являются важной составляющей рынка человеческих органов. В России купля-продажа органов запрещена законом Российской Федерации "О трансплантации органов и (или) тканей человека", однако донорство на безвозмездной основе даже приветствуется.⁵ С точки зрения экономики это означает, что цена человеческих органов регулируется государством и фиксируется на нулевом уровне.⁶ Очевидно, что, если установленный новый уровень цен не совпадает с равновесным, то экономические потери неизбежны.⁷ Рис.1 демонстрирует размер дефицита предложения, который возникает в результате фиксирования цены.

⁵ См.: Закон РФ "О трансплантации органов и (или) тканей человека" / Принят Государственной Думой 22 декабря 1992 г. N 4180-I.

⁶ См.: Vesti.kz / Аукцион человеческих органов [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://vesti.kz/crime/17938/>.

⁷ Цит. по: Бремзин А. Как торговать человеческими почками. // NewEconomicSchool. 2012

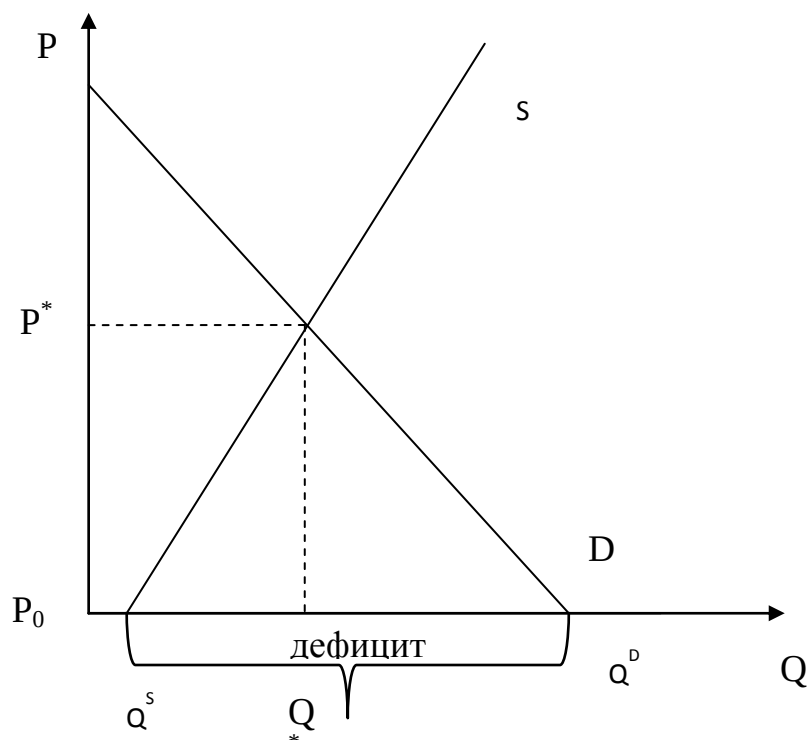


Рисунок 1. График: дефицит предложения

Помимо всего прочего, необходимо подчеркнуть, что среди всех органов наибольший спрос предъявляется на почки. В нашем примере с США 2012 года 91 тыс. людей или 85% тех, кто стоит в очереди на трансплантацию нуждаются именно в них. Если же говорить в общем, то согласно статистике по всему миру из 70 тыс. случаев пересадки органов в год в 50 тыс. случаев происходит замена почки. При этом 5—10 % таких операций являются результатом торговли органами. Таким образом, теневой рынок достаточно велик.⁸

На наш взгляд продажа именно почек, а не других органов является логичной. У каждого человека две почки, одну из которых он может пожертвовать без негативных последствий для здоровья. Медики утверждают, что риски связанные с донацией почки минимальные.

Как уже говорилось, страны в большинстве своем не поощряют торговлю органами, что делает ее незаконной. Наложение запретов на продажу органов вызывает их дефицит. Однако у каждого правила, всегда должно быть, исключение, в нашем случае это Иран. В этой стране легализирована торговля человеческими почками. [Dehghan S. K., 2012]

Но что бы произошло, если бы во всем мире все же разрешили образовывать такой рынок? Давайте абстрагируемся от каких-либо этических и моральных аспектов данной ситуации и рассмотрим ее с точки зрения эффективности, как экономики, так и общества.

⁸ См.: Юдина, А. «Чёрного» рынка органов в России нет — эксперты. // ИА БалтИнфо. 2009

"Если эта торговля все равно идет, почему не сделать ее контролируемой? Тогда то, что кто-то хочет отдать почку за определенную цену, будет приемлемым. Если это делать безопасно, донор не пострадает".⁹

Наиболее значимым достоинством легализации торговли человеческими органами является, несомненно, сокращение смертности больных почечной недостаточностью (если речь идет о продаже почек). По официальным данным известно, что каждый год в мире умирает 30% больных, так как они не дождались донора в очереди. Таким образом, увеличив предложение органов, сократится их дефицит, из чего следует, что такой высокий показатель смертности можно свести к минимуму.

«В настоящий момент почки тайно пересаживают в странах третьего мира от бедных доноров богатым реципиентам. Вывод этой деятельности из тени путём введения государственного надзора и финансирования обеспечит равенство для бедных, которые получают равный доступ к таким органам».¹⁰

Если сейчас донорский орган может получить только обеспеченный человек, готовый купить его на черном рынке, заплатив огромную сумму денег, или же продвинувшийся в очереди посредством тех же денег; то после легализации данного вида деятельности, цена на почку (по сравнению с черным рынком) значительно снизится, что позволит спасти жизнь любому среднестатистическому человеку.

Международные преступные синдикаты наживаются на дефиците, движимые высокими прибылями, которые приносит незаконная торговля человеческими органами. Молодые люди в Восточной Европе могут заработать 3 тыс. долларов, предоставив свою почку, а пациенты, получающие орган, платят за него до 200 тыс. долларов. Еще одним плюсом легализации торговли почками является то, что больному будет невыгодно искать какие-либо «лазейки» и участвовать в сомнительных сделках, так же как это будет невыгодно посредникам, которые и вовсе станут бесполезными. Таким образом, можно сделать предположение, что практически полностью исчезнет черный рынок и заметно уменьшится коррупция.

Нельзя не оценить такое последствие легализации, как толчок к научному развитию. Если торговля органами будет разрешена, то трансплантология будет активно развиваться, будут разрабатываться новые пути решения проблем, осваиваться все новые области в пересадке органов, внедрятся инновации. Как следствие, вырастет спрос на квалифицированную рабочую силу в лице врачей-хирургов, следовательно, увеличится уровень медицинского образования.

⁹ Цит. по: Нади Хаким, трансплантолог // Newsru.com, 9 октября 2006 года

¹⁰ Цит. по: Эми Фридман, профессор хирургии медицинского факультета Йельского Университета США // Newsru.com, 9 октября 2006 года

Можно много говорить о развитии науки и увеличении благосостояния общества. Но как чувствует себя каждый отдельный человек в такой ситуации?

Предпосылка торговле органами, как взаимовыгодной предполагает, что если покупатель и продавец способны договориться о цене сделки, то оба получают от этого пользу. То есть, покупатель получает орган для поддержания жизни, а продавец получает достаточно денег, чтобы обусловить жертву. Данная сделка является экономически эффективной в том смысле, что почка переходит к тому человеку, который больше нуждается в ней.

Но такая логика порочна по нескольким причинам. Во-первых, такой обмен не всегда и не в полной мере является добровольным. Зачастую, продавцы почек – выходцы из обедневших семей, отчаянно пытающиеся получить деньги для обыкновенного выживания. Таким образом, их выбор не является свободным, их принуждает безысходное положение. И это уже является вопросом нормативного и этического характера. Во-вторых, вероятно, донору не будет лучше от такого обмена. В современном обществе существуют нормы, которые находят не допустимым рассматривать тело человека как предмет получения прибыли, как «набор запчастей». В-третьих, обратимся к философии. Человек является не только материальным, но и духовным существом, а последний род ценностей не имеет стоимостных характеристик. Образно говоря, человека можно купить и продать целиком или частично, он сам вправе это сделать, но необходимо помнить, что самое страшное, говоря словами Гёте – «продать душу дьяволу, отказавшись от самого себя».

Как известно, первоначально люди рассматривают именно этические последствия, именно то, что касается каждого отдельного человека, отдельной личности. Как видим, это служит огромным препятствием на пути к легализации торговли человеческими органами, что бы принесло весомые плоды на глобальном, общественном уровне. Возможно, в будущем торговля органами будет иметь место, причем в своем законном выражении, но этому должно предшествовать изменение этических норм. Например, ряд веков назад неэтично было брать деньги взаймы. Также, в определенное время рабство было связано с понятием этики. Следовательно, можно дать шанс на жизнь предположению о легальной торговле органами.

Такое решение проблемы дефицита «уникального товара» представлено не только в теории. Как было отмечено ранее, Ирак является единственной страной, где узаконена торговля почками. Ученые отмечают, что Иран успешно решил проблему нехватки органов; но на наш взгляд, ситуация в стране дошла до абсурда: обедневшие люди конкурируют друг с другом, пытаясь продать почку, развешивают объявления с номером телефона и группой крови на здания и деревья. [Dehghan S. K., 2012] Данная практика показала, что система получилось крайне несогласованной с

этическими нормами, которые, как уже упоминалось, являются значимым ограничением.

Наши рассуждения подводят нас к тому, что необходимо искать что-то среднее между строгими запретами и полной легализации данного вида деятельности, необходимо создавать механизмы, позволяющие наиболее полно удовлетворить спрос, избежать потерь и создать стимулы жертвовать донорские органы, не преступая закон. Подобная система уже некоторое время работает в Англии и проходит апробацию в США (Разработчики – Нобелевские лауреаты: Элвин Рот и Ллойд Шепли). Основной целью такой разработки является увеличение доли живых доноров, так как их органы по качеству намного лучше, чем органы мертвых людей.

Зачастую, когда близкий родственник пациента хочет стать донором, он не подходит ему по группе крови, либо по иным причинам; и таких пар много. Система предполагает поиск эффективных комбинаций (цепочек) донор – реципиент. То есть, если твой родственник жертвует почку другому человеку, ты получаешь почку от его родственника. Такой механизм предполагает наличие решения, при котором ни у кого нет стимула отклониться (никому не выгодно врать): доминирующая стратегия – говорить правду. [Бремзин А., 2012]

Практика показывает, что такая система работает, и работает достаточно эффективно. Так почему бы не применять ее в каждой стране, создав единую мировую систему (рынок) обмена органами?

Использованные источники:

Нормативно правовые акты

1. Закон РФ "О трансплантации органов и (или) тканей человека" / Принят Государственной Думой 22 декабря 1992 г. N 4180-I.

Специальная литература

2. Бремзин А. Как торговать человеческими почками. // NewEconomicSchool. 2012

3. Полунин. А, Овчинский. В. Медведеву пора возвращать РУБОПы. // Свободная пресса. 2010

4. Юдина, А. «Чёрного» рынка органов в России нет — эксперты. // ИА БалтИнфо. 2009

Электронные ресурсы

5. en.wikisource.org / Catholic Encyclopedia / Sts. Cosmas and Damian [Эл. ресурс]. Режим доступа:

[http://en.wikisource.org/wiki/Catholic_Encyclopedia_\(1913\)/Sts._Cosmas_and_Damian](http://en.wikisource.org/wiki/Catholic_Encyclopedia_(1913)/Sts._Cosmas_and_Damian)

6. Vesti.kz / Аукцион человеческих органов [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://vesti.kz/crime/17938/>.

7. guardian.co.uk / Kidneys for sale: poor Iranians compete to sell their organs
[Эл. ресурс]. Режим доступа:
<http://www.guardian.co.uk/world/2012/may/27/iran-legal-trade-kidney>

Смирнова К. А.

студент

институт экономики и управления

специальность мировая экономика

5 курс

Тахумова О. В. - научный руководитель

кандидат экономических наук

доцент

Северо-Кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА TQM КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ПОСТРОЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Логистические системы все более широко применяются в практической деятельности предприятий и являются одним из наиболее важных понятий логистики.

Логистическая система - это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции. Она, как правило, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой.

Основополагающей концепцией в логистике, безусловно, является концепция TQM (Total Quality Management), в разных отечественных источниках названная концепцией «всеобщего менеджмента качества», «комплексного управления качеством», «тотального управления качеством».

Современная концепция менеджмента качества TQM является фактором эффективного построения логистической системы. Рассмотрим более подробно данную концепцию.

TQM (от англ. тотальный менеджмент качества) - это современная концепция, которая вобрала в себя множество уже известных методов организации работ, принципов увеличения комплексной производительности и мероприятий по совершенствованию организационных процессов.

В 50-е годы сложились предпосылки создания новой концепции управления качеством, ориентированной на удовлетворение запросов потребителя и превращающей совершенствование качества в задачу каждого сотрудника организации. Модель Всеобщего контроля качества (Total Quality Control) была предложена Армандом Фейгенбаумом.

Под Всеобщим контролем качества Фейгенбаум понимал такую систему, которая позволяла решать проблему качества продукции, и ее цены в зависимости от выгоды потребителей, производителей и дистрибьютеров.

Фейгенбаум предложил рассматривать качество не как конечный результат производства изделия, а на каждом этапе его создания.

Основные положения системы TQM:

1. Роль руководства.

Руководство должно быть привержено новой системе и ответственно за интеграцию TQM в общую модель управления фирмой. Руководство ставит цели и основные направления деятельности, а также способы реализации. Установление целей и анализ результатов - основное в деятельности руководителей.

2. Ориентация на клиента

Идентификация клиентов, определение их потребностей, внедрение системы показателей удовлетворённости клиентов. Затем эта система показателей кладётся в основу системы мотивации работников.

3. Стратегическое планирование

Планируется достижение не только традиционных, но и неосязаемых и неизмеримых: уровень удовлетворённости потребителей, положительный образ фирмы, престиж торговой марки.

4. Вовлечение всех сотрудников

Максимальная эффективность за счёт использования способностей работников на всех уровнях. Сближение целей сотрудников с целями организации. Самоконтроль коллег наряду с контролем сверху. Принцип синергизма при использовании командной деятельности.

5. Подготовка персонала.

Необходимость постоянной широкой подготовки. Оценка эффективности обучения.

6. Награды и признание

Сочетание формальных и неформальных наград. Укоренение системы менеджмента качества в систему мотивации фирмы.

7. Разработка продукции/услуг

Быстрое реагирование на изменение потребностей и ожиданий потребителей. Сокращение продолжительности цикла «разработка – внедрение».

8. Управление процессом

Желаемый результат легче достичь, если соответствующими ресурсами и деятельностью управлять как процессом. Процессная модель предполагает рассмотрение совокупности бизнес-процессов на уровне структурных подразделений. При этом показателями эффективности управления являются:

- затраты на осуществление
- продолжительность осуществления
- показатели качества

Следующий этап - оптимизация использования ресурсов в каждом процессе.

9. Качество поставщиков

Уровень требования к качеству такой же, как к собственной продукции. Своевременный отказ от ненадёжных поставщиков. Налаживание взаимовыгодных отношений.

10. Системный подход к управлению

Объединение процессов создания продукции/услуг с процессами, позволяющими определить соответствие продукции/услуг требованиям заказчика. Полное использование обратной связи.

11. Постоянное улучшение

Корректировка действий для предупреждения возникновения проблем в будущем. Основа - результаты оценки степени удовлетворённости заказчика и показатели эффективности деятельности самой организации.

12. Информационное обеспечение

Эффективный сбор, хранение и использование данных. Но прежде - определить, какие данные обрабатывать.

13. Позитивный опыт

Использование лучшего опыта других компаний (benchmarking).

14. Постоянная оценка эффективности работы системы TQM

Основные задачи системы менеджмента качества - это:

- создание;
- реализация;
- сертификация системы менеджмента.

Принципами системы менеджмента качества являются следующие:

- качество - неотъемлемый элемент любого производственного или иного процесса (а не некая самостоятельная функция менеджмента);
- качество - это то, что определяет потребитель, а не производитель;
- ответственность за качество должна быть адресной;
- для реального повышения качества нужны новые технологии;
- повысить качество можно только усилиями всех работников предприятия;
- контроль процесса эффективнее контроля результата;
- политика в области качества - часть общей политики предприятия.

Эти принципы - основа TQM.

Главная идея TQM сводится к тому, что помимо управления качеством продукции, необходимо работать и над качеством организации в целом, включая работу персонала. Постоянное одновременное усовершенствование трех составляющих - продукции, организации, персонала - позволяет достичь более быстрого и эффективного развития бизнеса. Качество определяется достижением удовлетворенности клиентов, улучшением финансовых результатов и ростом удовлетворенности служащих своей работой в компании.

*Соловьёв В. Ю., д.и.н.
профессор
Михайлова Л. С., к.и.н.
Доцент*

*ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический
университет»*

Мерзляков С. Л., к.и.н.

*доцент кафедры истории российской государственности и права
РАНХиГС Поволжского института управления имени П.А. Столыпина
Куркина Е. А.*

*аспирант кафедры экономической и политической истории России
ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический
университет»
Россия, г. Саратов*

СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД ИСТОРИОГРАФИИ ЭТНОКОНФЕССИОНАЛЬНОЙ ТЕМАТИКИ (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ГУБЕРНИИ)¹¹

В современный век глобализации, информатизации, размытости системы духовных ценностей и приоритета, материальных благ растёт стремление человека к самоидентификации, желанию осознать свою отличительность и определить истинный смысл жизнедеятельности. Возможно, именно данная потребность обусловила возросший интерес к этническим и религиозным вопросам. В результате, с одной стороны, растёт религиозность россиян, активно заполняется духовный вакуум, образовавшийся после распада союзного государства, резко увеличивается число религиозных объединений, культовых зданий, повышается значимость национально-этнических факторов общественной жизни, что ведёт к возрождению интереса к языку, истории, обычаям, традициям этносов. С другой стороны, данные процессы вызвали и ряд негативных моментов: появляются и активно действуют псевдорелигиозные и деструктивные религиозные образования, дискриминируются конфессионально и экономически этнические группы населения, и как следствие - растёт социальная напряжённость. В этой связи обращение к теме этнической и вероисповедной принадлежности предшествующих поколений весьма интересно и актуально.

Установление Советской власти коренным образом изменило цели и приоритеты исторических исследований. Необходимо отметить, что советская историческая наука под влиянием идеологии марксизма-ленинизма рассматривала историю народов и религий, руководствуясь критериями классового подхода, пролетарского интернационализма и

¹¹ Статья подготовлена в рамках государственного задания Министерства образования и науки, 6.8137.2013: «Исторические традиции в развитии современного российского общества: этнокультурная асимметрия хозяйствования».

атеизма. Выдвинутый большевиками лозунг самоопределения наций вплоть до отделения, несмотря на его декларативный характер, стимулировал развитие культуры, языка, образования этносов. Именно поэтому на первом этапе советского периода историографии (1917 год -1920-е годы) активизировалось этнографическое изучение Саратовского Поволжья.

В первую очередь это выразилось в реорганизации в 1919 году Саратовской ученой архивной комиссии в Общество истории, археологии и этнографии и образовании при нем Этнографического отделения. В последующем Общество истории, археологии и географии было переименовано в Нижне-Волжское областное научное общество краеведения «ИстАрхЭт». Более того, в достаточно короткий срок, в Саратове, при участии профессора Б.М. Соколова и активной деятельности Саратовского государственного университета был создан Этнографический музей [52, с. 1-25.].

Активная научно-экспедиционная деятельность, предопределила появление зрелых научных результатов. Таковым было одно из первых изысканий М.Т. Маркелова, в основу которого был положен полевой этнографический материал представивший подробное расселение мордвы по селам Хвалынского, Петровского и Кузнецкого уездов. М.Т. Маркеловым были сформулированы важнейшие для автохтонного угро-финского населения выводы, выявлены особенности его религиозного мировоззрения. Акцентируя внимание на материальной и духовной культуре этноса, автор опроверг утверждение о русификации мордвы Саратовской губернии в начале XX века [40].

Аналогичные выводы о чувашском населении губернии были сделаны этнографами Т.М. Акимовой и П.Д. Степановым, которые выявили сохранность этнических особенностей в быту, одежде, религиозных обрядах[1, с. 45-56; 3; 4, с. 25; 53; 54, с. 31-42]. В сферу научных интересов Т.М. Акимовой вошло также малороссийское население Поволжья. Исследователь первой осветила историю колонизации региона одним из восточнославянских этносов [2].

В. Трофимов выявил особенности языка и быта татар Саратовской губернии и идентифицировал их с группой «мишарей» [58]. Немецкому населению Поволжья 60-х годов XIX века, в том числе их хозяйственной и религиозной жизни, посвящены воспоминания П.К. Галлера [14].

В рассматриваемый период дальнейшее развитие получило исследование истории формирования этнического состава населения Поволжья. Так, Д.А. Золотарев среди основных факторов, повлиявших на данный процесс, выделил активную украинскую и немецкую колонизацию [21, с. 143.].

Отметим, что основным результатом развития историографии темы в первое десятилетие Советской власти явились небольшие по объему этнографические очерки, ценные тем, что они были посвящены

непосредственно населению Саратовской губернии. Данные региональные исследования стали возможны благодаря некоторому расширению источниковой базы вследствие полевых этнографических экспедиций. В результате появилась возможность определить расселение этносов по территории губернии, обозначить особенности их быта, хозяйственной жизни, религиозных воззрений.

В 1930-е - начале 1950-х годов освещение рассматриваемых проблем, особенно их регионального аспекта, практически прекратилось. Это было обусловлено, во-первых, сложной обстановкой в стране, а, во-вторых, приоритетным вниманием советских историков к освещению вопросов народного героизма, проявленного в годы Великой Отечественной войны и послевоенного восстановления народного хозяйства. К тому же общественно-политическая ситуация в данный период мало способствовала появлению объективных научных исследований этнических и религиозных вопросов. Недооценка этнического фактора и проведение в жизнь политики «воинствующего атеизма» были свойственны отечественному обществоведению, которое на протяжении десятилетий занималось сведением национальных и религиозных проблем к социально-классовым и экономическим взаимоотношениям.

Среди небольшого числа работ, вышедших в данный период, можно отметить монографическое исследование Е.З. Волкова, в котором проведена реконструкция динамики населения страны за период с 1850 по 1900 годы, в том числе по отдельным регионам. Автор констатировал преувеличение численности населения административно-полицейским учетом и неполноту переписей этого периода [12].

Заметное оживление в изучении рассматриваемой проблематики наступило со второй половины 1950-х годов, что было связано с некоторой либерализацией общественной жизни вследствие «хрущевской оттепели». Активная разработка в 1960-е - 1970-е годы теоретических аспектов этнологии и религиоведения стимулировала конкретные исторические изыскания по данной тематике. К их числу относятся работы В.И. Козлова, в которых автор проанализировал этнические процессы и констатировал влияние этнографических факторов (обычаев, традиций, религии) на естественное движение населения [34; 35; 36; 57]. П.И. Пучков и А.Н. Ипатов ввели в научный оборот понятие «этноконфессиональной общности» [22; 23; 24; 48].

Национальная политика СССР, в которой наряду с репрессиями в отношении ряда этнических меньшинств и унитарным правлением существовала территориальная автономия разного уровня, стимулировалось развитие культуры, языка, образования «социалистических наций», способствовала тому, что важнейшим направлением стало изучение материальной и духовной культуры народов. Результатами явились монографические исследования М.Е. Евсеева, Н.Ф. Мокшина, В.А. Балашова

о мордве [5; 20; 41; 42; 43]; Н.Н. Воробьева, Р.Г. Мухамедовой, Н.А. Халикова о татарах [13; 45; 59]; Е.П. Бусыгина, М.М. Громыко и др. о русском населении [10; 18]; В.Ф. Каховского, П.В. Денисова о чувашах [19; 33]; Р.Г. Кузеева о башкирах [38]; У.Э. Эрдниева о калмыках [61] и пр., а также многочисленные сводные работы общего плана [49]. Отметим, что в них представлены содержательные этнографические характеристики; исследования выполнены на высоком научном уровне с привлечением материалов полевых исследований, что значительно расширило документальную базу, позволило уточнить и детализировать многие выводы.

Наряду с этнографическими исследованиями развернулось активное изучение демографической статистики дореволюционной России. Анализ материалов переписи 1897 года представлен в монографии Я.Е. Водарского [11]. Характеристика общей численности, плотности и естественного движения населения России и ее отдельных районов и губерний в XIX века дан А.Г. Рашиным [49]. Миграции населения Европейской России с 1724 по 1916 годы рассмотрены в статье В.К. Яцунского [62].

Данные и ряд аналогичных исследований стимулировали изучение непосредственно этнической статистики и этнодемографического развития России и ее отдельных регионов. Так, в 1970-е - 1990-е годы плодотворно в этом направлении трудились С.И. Брук, В.М. Кабузан и Д.М. Исхаков. Исследования данных авторов, на наш взгляд, знаменуют собой качественно новый этап, для которого характерны отход от признания лишь переписи 1897 года объективно достоверным источником, привлечение материалов ревизского, церковного и административно-полицейского видов учета населения, а также интерес к разработке проблем регионального народонаселения.

С.И. Брук выявил динамику численности и изменение ареалов расселения различных этносов по регионам и отдельным губерниям России на протяжении XVIII-XX вв., определил их причины, проследив миграцию населения и проанализировав их этнический состав [6; 8; 9;]. В.М. Кабузаном дана подробная характеристика источников по этнической статистике России XIX в. Для настоящего исследования особенно ценными явились представленные автором данные X ревизии о численности и удельном весе народов Саратовской губернии [29; 30; 31; 32]. В аналогичном ключе были выполнены работы Д.М. Исхакова о татарах Волго-Уральского региона. Автор составил их этнодемографическую характеристику, определив принципы выделения, формирования и расселения татарского народа в XVIII-XIX веках [25; 26; 27].

Под воздействием атеистической политики религиозные работы советского периода рассматривали религию в сугубо критическом плане [37]. Преимущественное внимание историков привлекала православная конфессия; доминировало негативное отношение к церкви как к институту, служившему самодержавию и эксплуатировавшему народные массы [15; 16;

17; 39; 50; 51; 56; 60]. Основополагающим исследованием по данной тематике являлась работа Н.М. Никольского «История русской церкви», изданная в 1931 году в Москве. В монографии история церкви впервые рассмотрена в общей системе социально-экономической, политической и культурной истории России с момента принятия христианства до начала XX века. Автором представлена подробная характеристика всех старообрядческих направлений и сект. Также в исследовании содержатся фрагментарные данные о численности староверов в Саратовской губернии, отмечен ряд сект, получивших здесь развитие [47].

Деятельность других конфессий в России советскими историками практически не рассматривалась. Единственным исследованием ислама у татар Поволжья была работа З.А. Ишмухаметова, в которой представлена религиозная мусульманская организация, содержатся сведения о статусе приходского мусульманского духовенства в России. В то же время автор обосновал реакционную роль ислама, тормозившего развитие духовной и общественной жизни верующих [28].

Характеризуя в целом последний этап советского периода историографии, следует отметить, что существенно повысился научный уровень исследований, возросло количество вновь введенных в оборот архивных источников, существенно расширился круг исследуемых проблем. В то же время издавались преимущественно общие исследования о народах России, в которых лишь эпизодически упоминалось о населении Саратовской губернии. Однако уже в 1980-е годы была выдвинута задача разработки проблем регионального народонаселения.

Использованные источники:

1. Акимова Т.М. Женские головные уборы саратовских чуваш // Труды Нижне-Волжского краевого музея. Саратов, 1929. Вып. 1. С. 45-56;
2. Акимова Т.М. Поволжские чумаки. Исторический очерк о поволжских украинцах. Саратов, 1936.
3. Акимова Т.М. Саратовские чуваш / Саратовский обл. музей. Саратов, 1928.
4. Акимова Т.М. Эволюция женского костюма у саратовских чуваш // Труды Нижне-Волжского областного научного общества краеведения «ИстАрхЭт». Саратов, 1928. Вып. 35. Ч. 5. С. 25
5. Балашов В.А. Бытовая культура мордвы. Традиции и современность. Саранск: Мордовское кн. изд., 1992.
6. Брук С.И. Динамика и этнический состав населения России в эпоху империализма (Конец XIX в. - 1917 г.) // История СССР. 1980. № 3.
7. Брук С.И. Миграция населения в России в XVIII - начале XX в. (Численность, структура, демография) // История СССР. 1984. № 4.
8. Брук С.И. Этнический состав населения России // Советская этнография. 1980. №6.

9. Брук С.И. Динамика и расселение русского этноса (1678-1917 гг.) // Советская этнография. 1982. № 4.
10. Бусыгин Е.П., Зорин Н.В., Михайличенко Е.В. Общественный и семейный быт русского сельского населения Среднего Поволжья. Историко-этнографическое исследование (середина XIX - начало XX века). Казань, 1973.
11. Водарский Я.Е. Население России за 400 лет (XVI - начало XX в.). М.: Просвещение, 1973.
12. Волков Е.З. Динамика народонаселения СССР за 80 лет. М., 1930.
13. Воробьев Н.Н. Казанские татары. Этнографическое исследование материальной культуры дооктябрьского периода. Казань, 1953.
14. Воспоминания П.К. Галлера. (Быт немцев-колонистов в 60-х годах XIX ст.) / Н.-Волжское областное научное об-во краеведения. Саратов: Сарат. губ. типография № 1 Комбината, 1927.
15. Грекулов Е.Ф. Православная церковь - враг просвещения. М.: Изд-во Академии наук СССР, 1962.
16. Грекулов Е.Ф. Русская церковь в роли помещика и капиталиста. М., 1930.
17. Грекулов Е.Ф. Церковь, самодержавие, народ (2-я половина XIX - начало XX в.). М.: Наука, 1969.
18. Громыко М.М. Традиционные нормы поведения и формы общения русских крестьян XIX в. М., 1986.
19. Денисов П.В. Религиозные верования чувашей: историко-этнографические очерки. Чебоксары, 1959.
20. Евсеев М.Е. Избр. труды: в 5 т. Саранск, 1961-1966.
21. Золотарев Д.А. Население Поволжья Этнографический очерк. Поволжье путеводитель / под ред. В.П. Семенова-Тян-Шанского. Л., 1925. С. 143.
22. Ипатов А.Н. Меннониты. (Вопросы формирования и эволюции этноконфессиональной общности). М.: Мысль, 1978.
23. Ипатов А.Н. Национальная культура и религия. Киев: Вища школа, 1985.
24. Ипатов А.Н. Православие и русская культура. М.: Советская Россия, 1985.
25. Исхаков Д.М. Типографические группы татар Волго-Уральского региона (принципы выделения, формирование, расселение и демография). Казань, 1993.
26. Исхаков Д.М. Динамика численности татар в России в XVIII - начале XX вв. // География и культура этнографических групп татар в СССР. М., 1983.
27. Исхаков Д.М. Расселение и численность татар в Поволжско-Приуральской историко-этнографической области в XVIII-XIX вв. // Советская этнография. 1980. № 4. С. 25-39.
28. Ишмухаметов З.А. Социальная роль и эволюция ислама в Татарии. Исторические очерки. М., 1979.
29. Кабузан В.М. Народы России в первой половине XIX в. Численность и этнический состав. М.: Наука, 1992.

30. Кабузан В.М. Изменения в размещении населения России в XVIII - первой половине XIX вв. (По материалам ревизий). М.: Наука, 1971.
31. Кабузан В.М. Народонаселение России в XVIII - первой половине XIX вв. (По материалам ревизий). М., 1963.
32. Кабузан В.М. Народы России в XVIII в. Численность и этнический состав. М.: Наука, 1990.
33. Каховский В.Ф. Происхождение чувашского народа. Основные этапы этнической истории. Чебоксары: Чувашкнигоиздат, 1965.
34. Козлов В.И. Динамика численности народов. Методология исследования и основные факторы. М.: Наука, 1969.
35. Козлов В.И. Национальности СССР: этнодемографический обзор. 2-е изд. М.: Финансы и статистика. 1982.
36. Козлов В.И. Этническая демография. М.: Статистика, 1977.
37. Крывелев И.А. История религии. М., 1975.
38. Кузеев Р.Г. Происхождение башкирского народа. Этнический состав, история, расселение. М., 1974.
39. Литвак Б.Г. Русское православие в XIX в. / Русское православие; вехи истории. М.: Изд-во полит, лит., 1989.
40. Маркелов М.Т. Саратовская мордва: этнографические материалы / Саратовский этнографический сборник / под ред. Б.М.Соколова. Вып. 1. Саратов, 1922.
41. Мокшин Н.Ф. Мордовский этнос. Саранск, 1989.
42. Мокшин Н.Ф. Религиозные верования мордвы. Саранск, 1968.
43. Мокшин Н.Ф. Этническая история мордвы. Саранск, 1977.
44. Мордва: историко-этнографические очерки. Саранск, 1981.
45. Мухамедова, Р.Г. Татары-мишари. Историко-этнографическое исследование М.: Наука, 1972.
46. Народы Поволжья и Приуралья: историко-этнографические очерки / отв. ред. Р.Г. Кузеев. М., 1985.
47. Никольский Н.М. История русской церкви. М., 1931.
48. Пучков П.И. О соотношении конфессиональной и этнической общности // Советская этнография. 1973. № 6.
49. Рашин А.Г. Население России за 100 лет (1811-1913 гг.). Статистические очерки. М.: Госстатиздат, 1956.
50. Религия и церковь в истории России. М., 1975.
51. Русское православие и атеизм в отечественной истории. Л., 1988.
52. Соколов Б.М. Этнографическое изучение Саратовского края. Саратовский этнографический сборник / под ред. проф. Б.М. Соколова. Вып.1. Саратов, 1922. С.1-25.
53. Степанов П.Д. Внешний быт чуваш с. Казанлы. Саратов, 1926
54. Степанов П.Д. Мордовские сушильни хлеба в бывшей Саратовской губернии // Труды Нижне-Волжского краевого музея. Саратов, 1929. Вып. 1. С. 31-42.

55. Татары Среднего Поволжья и Приуралья / отв. ред. Н.И. Воробьев, Г.М. Хисамутдинов. М., 1967.
56. Титлинов Б.В. Православие на службе самодержавия в русском государстве. Л., 1924.
57. Токарев С.А. Этнография народов СССР. Исторические основы быта и культуры. М.: Изд-во Моск. ун-та. 1958.
58. Трофимов В. Татары Саратовского края. Саратов, 1928.
59. Халиков Н.А. Земледелие татар Среднего Поволжья и Приуралья XIX - начала XX века. Историко-этнографическое исследование. М.: Наука, 1981.
60. Церковь в истории России / отв. ред. Н.А. Смирнов. М., 1967.
61. Эрднеев У.Э. Калмыки: историко-этнографические очерки. Элиста, 1980.
62. Яцунский В.К. Изменения в размещении населения Европейской России в 1724-1916 гг. // История СССР. 1957. № 1. С. 102-224.

Соловьёв В. Ю., д.и.н.

профессор

Михайлова Л. С., к.и.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический университет»

Мерзляков С. Л., к.и.н.

*доцент кафедры истории российской государственности и права
РАНХиГС Поволжского института управления имени П.А. Столыпина*

Куркина Е. А.

*аспирант кафедры экономической и политической истории России
ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический университет»*

Россия, г. Саратов

ОСОБЕННОСТИ ДОРЕВОЛЮЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ЭТНОКОНФЕССИОНАЛЬНОЙ ТЕМАТИКИ (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ГУБЕРНИИ)¹²

Расширение границ Российской империи и усложнение ее этнического состава, усиление мобильности населения в связи с капиталистической модернизацией страны значительно активизировали изучение этнических и конфессиональных характеристик полинациональных регионов России.

Первыми к рассмотрению данных аспектов приступили статистики, этнографы, географы, военные специалисты, общественные деятели. Ценнейшие сведения о численности и географическом размещении народов России по VIII и X ревизиям (1834 и 1858 годов) были собраны и систематизированы академиком П.И. Кеппеном, офицерами Генерального

¹² Статья подготовлена в рамках государственного задания Министерства образования и науки, 6.8137.2013: «Исторические традиции в развитии современного российского общества: этнокультурная асимметрия хозяйствования».

штаба и ЦСК МВД. Результаты работы зафиксированы в «этнографических картах» П.И. Кеппена и А.Ф. Риттиха. В 1850 году П.И. Кеппен опубликовал первую в истории России «Этнографическую карту Европейской России» и статистические материалы о народах России по VIII ревизии в виде приложений к карте [6; 16; 23; 29; 34]. Отметим, что данные исследования содержат некоторые сведения о народах Саратовской губернии лишь в дореформенный период. В то же время их привлечение к исследованию помогает реконструировать процесс формирования этнического и конфессионального состава населения. Центральный статистический комитет Министерства внутренних дел в 1861-1885 гг. организовал публикацию многотомного издания списков населенных мест, охвативших большую часть территории страны. В нем содержался богатый этнографический материал о численности, размещении и обычаях многих народов России [42].

Существенно затрудняло и тормозило изучение обозначенных аспектов то обстоятельство, что этническая принадлежность не фиксировалась в действовавших видах учета населения вплоть до 1897 года, когда была проведена первая всероссийская научно-организованная перепись, определившая состав населения Саратовской губернии по широкому кругу показателей. Расширение документальной базы значительно активизировало историко-географические, этнографические и статистические исследования.

Ярким примером этому служит фундаментальный многотомный труд «Россия. Полное географическое описание нашего отечества», созданный под руководством П.П. Семенова-Тян-Шанского и В.И. Ламанского и редакцией В.П. Семенова [35]. В шестом томе издания прослеживаются колонизация Поволжья, его социально-экономическое развитие, демографическая характеристика, представлен религиозный и этнический состав населения. Работа насыщена статистическими материалами, содержит развернутые этнографические описания мордвы, татар, чувашей, калмыков и в целом создает общее представление о демографической ситуации, этноконфессиональном составе населения и хозяйственном развитии губерний Среднего и Нижнего Поволжья в конце XIX века [36]. Одновременно вышли в свет аналогичные издания («Живописная Россия», «Великая Россия») с участием В.Н. Майнова, А.С. Королева, Д.Н. Анучина [4; 12]. Преследуя цель охватить всю Россию, авторы данных работ охарактеризовали состав населения не только ее крупных регионов, но и всех губерний по данным на 1897 год.

Наряду с масштабными общероссийскими исследованиями в пореформенный период велось изучение непосредственно Саратовской губернии. Особый интерес представляют работы помещика, мирового судьи Аткарского уезда А.Н. Минха. В них представлено размещение этносов по уездам и отдельным местностям губернии в 60-е - 80-е годы XIX века, выявлены особенности хозяйственной и религиозной жизни великорусского,

малороссийского, мордовского и немецкого населения. Исследователь уделил особое внимание характеристике народных суеверий. Затрагивая вопросы появления и развития в губернии старообрядчества и сектантства, А.Н. Минх рассмотрел деятельность сект хлыстов в Аткарском и штундистов в Саратовском уездах [25; 27].

Среди народов Поволжья значительное внимание дореволюционных исследователей было уделено мордве. Данное обстоятельство обусловлено полемикой о перспективах развития этноса во второй половине XIX века, когда со страниц консервативной печати не сходили утверждения о скором бесследном исчезновении мордвы в результате ее полного обрусения, и в то же время этнографы доказывали сохранность национальной традиции в народном творчестве и обрядах [22, с. 60, 63; 28, с. 352; 44, с. 693-720]. Наряду с созданием обширных исследований о мордве, ярким примером которых является труд И.Н. Смирнова, обобщившего все имевшиеся к концу XIX века сведения о народе в области истории, этнографии, фольклора и языка [39]. Активно исследовались данные аспекты на уровне отдельных уездов и даже сел. Результатом явились как статьи о мордве в периодических изданиях [7, с. 177-194; 26, с. 116-128], так и сборник материалов по фольклору и этнографии мордовских сел Оркино и Сухой Карабулак Саратовской губернии, составленный А.А. Шахматовым [44]. В нем содержатся сведения об основании сел, хозяйственной деятельности, землеобеспеченности, религиозной жизни населения. Записанные автором тексты песен, преданий, сказок и т. п. свидетельствуют о сохранности этнической самобытности мордвы.

Дореволюционными исследователями был собран также большой фактический материал о немецком населении Поволжья. Одним из первых авторов, выявивших особенности религиозной жизни и системы образования у колонистов, был А.А. Клаус [17, с. 235-274; 18]. Начальный этап иностранной колонизации исследовал Г.Г. Писаревский, в работах которого предпринята попытка проследить динамику численности немецкого населения в регионе [30; 31]. Крупным исследователем поволжских колоний, проанализировавшим систему их управления и землепользования, социально-экономическое развитие и особенности конфессионального состава был Я.Е. Дитц [10]. Очерки Ф.В. Духовникова и В. Борисова содержат сведения о заселении, численности, особенностях религиозной и хозяйственной жизни немецкого населения Саратовской губернии [2; 11]. Одновременно создавались работы с ярко выраженной антинемецкой направленностью, характеризующие немцев как «исконных врагов славянства». Ряд статей А.А. Велицына в немецкой печати были объединены в книгу, подготовленную к 150-летию основания немецких колоний. Опубликованная только в 1997 году, она не потеряла своей значимости и в XXI веке [5].

Другие народы, населявшие губернию, привлекали гораздо меньший интерес исследователей. Из наиболее ценных в этом отношении работ, можно назвать этнографический очерк о создании ряда малороссийских поселений Балашовского уезда Ивана Горизонтова [8, с. 28-43].

В стране, где православие являлось государственной религией, тема Русской Православной Церкви, ее истории и роли в жизни народа была приоритетной. В числе работ, изданных в конце XIX столетия по данной тематике, были серьезные исследования, основанные на большом количестве статистического материала. Это, прежде всего, работа И. Преображенского, который систематизировал данные отчетов синодских обер-прокуроров, составив сводные таблицы о числе епархий, церквей, монастырей, белого и черного духовенства, православного населения, учебных заведений духовного ведомства, «присоединившихся и отпавших от православия» в Российской империи за 1841-1891 годы» [33]. Помимо этого в исследовании содержится характеристика церковного законодательства в данный период.

На региональном уровне аналогичная работа была проведена А. Правдиным, М.М. Степановым, А.А. Лебедевым [15; 20; 43]. Авторы собрали разнообразные сведения о Саратовской епархии, сделав основной акцент в своих исследованиях на организацию епархиальных учреждений и миссионерскую деятельность церкви. В них содержатся подробные данные о численности православных верующих и лишь эпизодические упоминания о последователях других вероисповеданий.

Уже к концу XIX века В.В. Зверинским и Л.И. Денисовым был составлен список всех православных монастырей Российской империи с описанием их местоположения, истории основания, благосостояния и численности братии [9; 14; 32].

Более других вопросов изучалась миссионерская деятельность церкви, причем процесс христианизации народов Поволжья рассматривался исключительно как проявление цивилизаторской и просветительской миссии государства и церкви [24; 37; 38].

Значительное развитие старообрядчества и сектантства в Саратовской губернии обусловило немалый исследовательский интерес. Данная тема получила освещение в периодической печати, причем публикации имели обличительный характер [21]. Исключением стали статьи К.К. Арсеньева, принимавшего участие в экспедиции сенатора И.И. Шамшина в Саратовскую и Самарскую губернии, где он изучал правовое положение староверов с позиций защиты свободы совести и веротерпимости [1; 13; 40; 45]. Предпринимались попытки проследить историю появления старообрядчества в Саратовском Поволжье и его эволюцию в пореформенный период. Так, С.И. Быстров констатировал, что первые старообрядцы в крае были не пришлым элементом, а коренным населением, не принявшим реформ [3, с. 6].

Следовательно, уже в дореволюционный период было сделано немало в освоении этноконфессиональной проблемы. Авторы подчёркивают, что прежде всего, был собран разнообразный фактический материал об этносах и конфессиях губернии, проведена частичная обработка и систематизация большого количества источников, сделаны первичные выводы. Наиболее полно оказалась охарактеризованной демографическая ситуация, представлены количественные показатели этнического и конфессионального состава населения губернии (во многом, благодаря переписи населения в 1897 году), выявлена численность православных верующих и охарактеризована деятельность официальной церкви в рассматриваемый период, сделаны попытки проследить историю формирования этнического и конфессионального состава губернии и определить особенности как духовной, так и материальной культуры этносов.

В то же время в силу того, что исследования дореволюционных авторов были отражением процессов текущей жизни, они не давали целостной картины и не могли в полной мере выразить происходившие этнодемографические и конфессиональные процессы. Характерной чертой работ являлась описательность изложения. Данное обстоятельство было обусловлено также ограниченностью документальной базы (например, отсутствием данных об этническом составе населения до 1897 года, достоверных сведений о численности староверов и сектантов). Помимо этого дореволюционным исследованиям этноконфессиональной тематики была присуща определенная идеологическая заданность, обусловленная государственной доктриной («самодержавие, православие, народность»). Это выражалось в повышенном внимании к православной конфессии, обличении старообрядчества, отрицании перспектив этнокультурного развития ряда народов [19; 41].

Использованные источники:

1. Арсеньев К.К. Свобода совести и веротерпимости. Сб. ст. Спб., 1905.
2. Борисов В. Приволжские иностранные колонии / Живописная Россия. Т. 8. Ч. 1. Среднее Поволжье. Спб., 1901.
3. Быстров С.И. Поморское согласие в Саратовском крае (Со второй половины XVII столетия до 80-х гг. XIX века). Опыт исторического исследования. Саратов: Изд-во В.З. Яксанова, 1923.
4. Великая Россия. Географические, этнографические и культурно-бытовые очерки современной России / под общ. рук. Д.Н. Анучина. М., 1912.
5. Велицын А.А. Немцы в России. Очерки исторического развития и настоящего положения немецких колоний на юге и востоке России. Спб., 1893.
6. Военно-статистическое обозрение Российской империи. В 17 т. Спб.: Издано при 1-м отделении Департамента Генерального штаба, 1848-1858. Т. 5. Ч. 4. Саратовская губерния / сост. Безносиков. Спб., 1852.
7. Голицын Ф.С. Мордва в Хвалынском уезде / Саратовский сборник.

- Материалы для изучения Саратовской губернии. Т. I. Саратов: Изд-во ССК, 1881.
8. Горизонтов И. Слобода Самойловка, Три острова тожъ (Балашов. уезда): этнограф, очерк // Памятная книжка Саратовской губернии на 1872 г. Саратов, 1873.
9. Денисов Л.И. Православные монастыри Российской империи. М., 1908.
10. Дитц Я.Е. История поволжских немцев-колонистов / под научн. ред. И.Р. Плеве. М.: Готика, 1997.
11. Духовников Ф.В. Немцы, другие иностранцы и пришлые люди в Саратове // Саратовский край. Исторические очерки, воспоминания, материалы. Вып. I. Саратов: Изд. Саратовского общества вспомоществования нуждающимся литераторам, 1893;
12. Живописная Россия. Отечество наше в его земельном, историческом, теменном, экономическом и бытовом значении: в 12 т. Т. 8. Среднее Поволжье и Приуральский край. Ч. 1. Среднее Поволжье. СПб., 1901.
13. Жилкин И. Старообрядцы на Волге. Саратов: Изд-во В.К. Самсонова, 1905.
14. Зверинский В.В. Материалы для историко-топографического исследования о православных монастырях в Российской империи. Вып. 3. СПб., 1890-1897.
15. Историческая записка Саратовской Епархии (за пятидесятилетие 1828-1878 гг.) / сост. А. Правдиным. Саратов, 1879.
16. Кеппен П.И. Этнографическая карта Европейской России. 3-е изд. СПб., 1855.
17. Клаус А.А. Духовенство и школы в наших немецких колониях // Вестник Европы. 1869. № 1. С. 138-174; № 5.
18. Клаус А.А. Наши колонии. Опыты и материалы по истории и статистике иностранной колонизации в России. СПб., 1869.
19. Куркина Е.А. Саратовское земство накануне и в годы Первой русской революции // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 4.
20. Лебедев А.А. Материалы для Саратовской епархии: в 2 т. Саратов, 1907. 1909.
21. Люкшин К. Раскол в селе Салашковке (Саратовской губернии, Аткарского уезда) и основание здесь единоверческого прихода // Братское слово. 1893. № 10.
22. Маркелов М.Т. Саратовская мордва: этнографические материалы // Саратовский этнографический сборник / под ред. Б.М. Соколова. Вып. 1. Саратов, 1922.
23. Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального штаба: в 25 т. СПб., 1859-1868.
24. Машанов М. Обзор деятельности братства св. Григория за двадцать пять лет его существования (1867-1892). Казань, 1842.

25. Минх А.Н. Историко-географический словарь Саратовской губернии. Т. 1. Саратов: Тип. губ. земства, 1901.
26. Минх А.Н. Моляны и обряды мордвы Саратовской губернии // Этнографическое обозрение. 1892. № 4.
27. Минх А.Н. Народные обычаи, суеверия, предрассудки и обряды крестьян Саратовской губернии: собраны в 1861-1888 гг. Репр. воспроизведение изд. 1890 г. Саратов, 1994; Извлечение из историко-географического описания Озерской волости Саратовского уезда, составленного А.Н. Минхом.
28. Народы Поволжья и Приуралья / отв. ред. Н.Ф. Мокшин, Т.П. Федянович, Л.С. Христолюбова. М., 2000.
29. Об этнографической карте Европейской России, Петра Кеппена, изданной императорским русским географическим обществом. 2-е изд. Спб., 1853.
30. Писаревский Г.Г. Внутренний распорядок в колониях Поволжья при Екатерине II. Варшава, 1914.
31. Писаревский Г.Г. Из истории иностранной колонизации в России в XVIII в. М., 1908.
32. Православные монастыри и архиерейские дома в России ныне существующие. М., 1889.
33. Преображенский И. Отечественная церковь по статистическим данным с 1840-41 по 1890-1991 гг. Сравнительный обзор. Спб., 1895.
34. Риттих А.Ф. Этнографическая карта Европейской России. Спб., 1875.
35. Россия. Полное географическое описание нашего отечества. Настольная и дорожная книга для русских людей : в 19 т. / под ред. В.П. Семенова и общ. рук. П.П. Семенова и В.И. Ламанского. Спб.: Изд-во А.Ф. Девриена, 1899-1913.
36. Россия. Т. VI. Среднее и Нижнее Поволжье и Заволжье / Сост. П.А. Ососков [и др.]. Спб.: Изд-во А.Ф. Девриена, 1901.
37. Скворцов В. Второй миссионерский съезд в Москве. М., 1891.
38. Скворцов В. Деяния третьего Всероссийского миссионерского съезда в Казани по вопросам внутренней миссии и расколосектантства. Киев, 1897.
39. Смирнов И.Н. Мордва. Историко-этнографический очерк. Казань, 1895.
40. Соколов Н.С. Раскол в Саратовском крае. Опыт исследования по неизданным материалам. Саратов, 1888.
41. Соловьёв В.Ю. Русская крестьянская община Поволжья в 1861-1900 годы. Саратов: СГСЭУ, 2008.
42. Списки населенных мест Российской империи, составленные и изданные ЦСК МВД. 1861-1885. В 43 выпусках. Вып. 38. Саратовская губерния. Спб., 1862.
43. Степанов М.М. Исторический очерк Саратовской духовной консистории. Саратов, 1915.
44. Шахматов А.А. Мордовский этнографический сборник. Спб., 1910.
45. Яксанов В.З. Саратовское старообрядческое училище. Саратов, 1914.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В СФЕРЕ ФИНАНСОВ

Аннотация: The main purpose of the article is the identification of the legal provisions on which the activities of municipalities are based. For this it is necessary to consider the legal status of municipalities and their basic functions in the field of finance.

Использование финансовой системы, финансов, необходимо государству и муниципальным образованиям для выполнения функций, связанных с финансовой деятельностью.

Правовую основу деятельности муниципальных образований в сфере финансов составляют конституционные нормы. Деятельность муниципальных образований осуществляется в соотношении с финансовой деятельностью государства, а именно федеральных органов государственной власти и органов местного самоуправления. Так статьей 72 Конституции Российской Федерации [1] выделяются области совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. Именно при эффективном взаимодействии этих органов обеспечивается положительный результат финансовой деятельности муниципальных образований.

Муниципальные образования в ходе выполнения своих функций производят целевое формирование, распределение и использование денежных фондов (как централизованных, так и децентрализованных).

Деятельность муниципальных образований в области финансов, при осуществлении движения денежных средств в общественных интересах, всегда носит публичный характер, распределяя функции между конкретными участниками финансовых правоотношений: органами Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, а также муниципальных образований.

Следовательно, финансовая деятельность муниципальных образований предполагает осуществление компетентными органами муниципальных образований функций по образованию, распределению и использованию денежных фондов для выполнения задач публичного характера.

Особенность деятельности муниципальных образований заключается в обеспечении денежными средствами для выполнения целей, предусмотренных местным законодательством, а также для осуществления полномочий, переданных государством. Необходимо отметить, что делегированные полномочия государств гарантируются соответствующим принятием закона, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Муниципальные образования осуществляют деятельность в сфере финансов через органы местного самоуправления и через население этого муниципального образования. Объектом финансовой деятельности муниципальных образований выступают сами финансы конкретного муниципального образования, причем к ним относятся только финансы унитарных предприятий, исключая финансы всех других предприятий.

Так, в соответствии с п.1 ст.132 Конституции Российской Федерации, органы местного самоуправления имеют право самостоятельно управлять муниципальной собственностью, формировать, утверждать и исполнять местный бюджет, устанавливать местные налоги и сборы, осуществлять охрану общественного порядка.

Согласно статьи 130 Конституции Российской Федерации [1] «местное самоуправление обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью».

Воздействуя на население, для осуществления своих функций в сфере финансов, муниципальные образования устанавливают правовой режим доходов субъектов хозяйствования и физических лиц, прослеживают и контролируют их движение для достижения цели финансовой деятельности.

Органы местного самоуправления (представительные и исполнительные) осуществляют функции, определяющие основные направления финансовой деятельности [3]:

- устанавливают местные налоги и сборы, предоставляют льготы по их уплате в соответствии с федеральными законами;
- составляют проект местного бюджета, рассматривают и утверждают его, исполняют и отчитываются о его исполнении;
- осуществляют взаимодействие местных финансовых органов с финансово-кредитными организациями;
- предоставляют необходимую информацию налоговым органам;
- получают в банках и других кредитных организациях краткосрочные и долгосрочные кредиты.

Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [2] определяет правовую основу деятельности муниципальных образований. Статья 4 настоящего Федерального Закона гласит: «Правовую основу местного самоуправления составляют общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры Российской Федерации, Конституция Российской Федерации, федеральные конституционные законы, настоящий Федеральный закон, другие федеральные законы, издаваемые в соответствии с ними иные нормативные правовые акты Российской Федерации, конституции (уставы), законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, уставы муниципальных образований,

решения, принятые на местных референдумах и сходах граждан, и иные муниципальные правовые акты».

Средствами финансовой деятельности муниципальных образований, используемыми в ходе этой деятельности и направленными на достижение ее целей, выступают правовые нормы, нормы бухгалтерского учета. Правовые нормы являются важнейшим средством финансовой деятельности муниципальных образований, поскольку финансовые, т.е. денежные отношения не существуют сами по себе, а обусловлены фактом существования государства и проявляются не иначе как в формах, определенных государством [4].

Муниципальные образования, ориентируясь на потребности в обществе, устанавливают определенные виды платежей, а также способ их поступления в фонды, осуществляют контроль за целевым использованием финансовых ресурсов, их распределением.

Правовую основу деятельности муниципальных образований в сфере финансов составляют конституционные нормы. Ранее говорилось о положениях Конституции РФ, регулирующих права муниципальных образований и возможности их реализации.

Как известно, финансы требуют контроля и отчетности. Для этого необходима система, которая отражала бы движение и использование денежных средств. Это осуществляется при помощи вспомогательного средства, такого как нормы бухгалтерского учета, которые непосредственно связаны с нормами права. Для эффективной финансовой деятельности муниципальных образований нормы бухгалтерского учета и правовые нормы друг с другом должны быть согласованы. Только таким образом муниципальные образования смогут всецело регулировать действия определенных субъектов.

Итак, нормативно-правовое регулирование отношений в области финансовой деятельности не совсем совершенно. Финансовое законодательство должно быть отнесено к совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а также муниципальных образований. Структура финансового законодательства должна соответствовать системе финансового права и отражать основные направления финансовой деятельности государства и муниципальных образований.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993г. (с учетом внесенных поправок от 30.12.2008г.) // Справочная правовая система КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003г. № 131-ФЗ (с изменениями от 02.07.2013г.) // Справочная правовая_система_КонсультантПлюс.
3. Финансовое право: учебник / отв. ред. и авт. предисл. -проф. С.В.

Запольский. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Юридическая фирма «Контракт»: Болтере_Клувер, 2011. _С.27.

4. Финансовое право: Учебник / Отв. ред. М.В. Карасева — М.: Юрист, 2004. С.28.

Стародубцева В.А.

студент

Юнусбаева В.Ф., кандидат социологических наук

БашГАУ

Россия, г.Уфа

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Сельское хозяйство является одной из главных отраслей материального производства, и она в первую очередь предполагает выращивание сельско-хозяйственных культур и разведения животных. Сельское хозяйство по сей день создает для нас продукты питания, а для многих отраслей промышленности создает сырьё.[1].

Удельный вес в ВВП добавленной стоимости промышленности составил - 27,8%, сельского хозяйства – 8,4%, строительства- 10,7%, транспорта и связи -9,3%, торговли и общественного питания – 11%.

Материально-техническая база сельского хозяйства включает в себя не только земельные ресурсы, но и многолетние посадки культур, рабочий скот, удобрения, семена, дорожные сооружения, транспортную технику и другие необходимые ресурсы для производства культур.

Развитое сельское хозяйство Республики Башкортостан – это главная задача политики Республики, Сельско- хозяйственный регион Башкирии, один из самых крупных в России. По объему ВВП Башкирия стабильно занимает первое место на Урале. Где для земельных угодий выделено почти 7 миллиардов гектаров [2].

Сельское хозяйство Республики Башкортостан занимает первое место в России по количеству рогатого скота, производству мёда, молока; второе место — по выращиванию картофеля; третье — по производству мяса; пятое — по поголовью свиней, шестое — поголовью коз и овец; восьмое — по производству яиц; одиннадцатое — по сбору зерна [3].

Создан и на сегодняшний день действует в Башкирии Земельный кодекс, и также приняты законы о земельной реформе и фермерском хозяйстве для равноправного распределения земель, создания условий, развития форм сельского хозяйства, воспроизводства плодородия почвы и сохранения окружающей природной среды.

Задание государственной политики и руководства Республики Башкортостан-это развитие агропромышленного комплекса и малого бизнеса, касающейся сельского хозяйства.

На 2013 год доля личных хозяйств возросла на 4,2%, что составляет 68,5% от общего количества числа хозяйств, также возросло количество

крестьянских хозяйств, практически на 1% и составила 4,5% , доля государственных сельско- хозяйственных предприятий уменьшилась на 3,3% что составила 27,6% [4].

Республика Башкортостан вместе с сельским хозяйством значительно развивается при поддержке государства, которая имеет различные направления. В них входят: выплата компенсаций и субсидий, землеустройство и повышение плодородия почвы, обеспечение личных хозяйств сельскохозяйственной техникой и др. Непосредственная поддержка государства и самой Республики незамедлительно повысит уровень производительности в сельском хозяйстве.

Использованные источники:

1. Положение об отделе административной работы Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан [Электронный ресурс].
2. Лещиловский П.В., Ульянов Б.В. Экономика агропромышленного комплекса в вопросах и ответах. –Мн.: Ураджай, 1992. – 352 с.
3. О Государственной программе возрождения и развития села на 2007-2012 г. Указ президента РБ 25 марта 2005 г., №150//[электронный ресурс] Совет Министров РБ.
4. О проблемах реформирования агропромышленного комплекса в странах с переходной экономикой. //Информационно-аналитический бюллетень: "Мир: события, факты, комментарии", №10. Институт социально-политических исследований при Администрации Президента РБ, Минск, 2000г., с. 12-22

*Степура И.В.
ст. лаборант
Институт психологии
НАПН Украины
Украина, г. Киев*

АЛЖИР – БОРЬБА ЗА НЕЗАВИСИМОСТЬ И ПОСЛЕДУЮЩИЕ РЕФОРМЫ: СОСТОЯНИЕ СОЦИУМА И ПРЕССЫ

Пример страны, где радио не просто развивалось в колониальном контексте, а было долгое время встроено в историю крупной европейской державы, даёт Алжир. Алжир – государство в Северной Африке. Расположено в западной части Средиземноморского бассейна, в непосредственной близости от важных морских коммуникаций. Граничит: на западе с Марокко и Западной Сахарой, на юго-западе с Мавританией и Мали, на юго-востоке с Нигером, на востоке с Ливией и Тунисом. С первых шагов своего существования Алжир был объектом многочисленных завоеваний. Борьба за национальную независимость стала одной из главных задач на протяжении всей истории этой страны [14]. В 1830-х годах он был завоёван Францией. В страну направляется поток европейских переселенцев, в основном французов, оседающих в городах. Алжирцы имели меньше прав,

чем европейские колонисты. В 1883 г. вышла первая алжирская газета на французском языке. В 1913–1914 гг. художник Омар Расим издавал еженедельник «Зу-ль-Факар», его газета была социалистической и реформистской, также умеренно исламской.

В конце 1918 г. внук национального героя Алжира эмира Абд-аль-Кадира (борец за свободу XIX века) – эмир Халид, возглавляет антиколониальную борьбу, и на волне тектонических изменений после окончания Первой мировой войны, попытался консолидировать местную интеллигенцию и нарождающуюся национальную буржуазию. Движение Халида называлось «Алжирское братство». Впоследствии Халид окажется в изгнании, в Египте, после в Сирии, где и умрёт. Пока же он как депутат местных муниципалитетов, и главный редактор газеты «Икрам», выступает против колониализма и за гражданские свободы коренного населения. В 1924 г. Халид пишет письмо премьер-министру Франции о введении среди коренного населения всеобщего обучения, равноправия с французами в прохождении военной службы, применения французского рабочего и социального законодательства, а также свободы печати [9, с.213].

Преемником движения Халида становится осторожно-консервативное движение Федерация туземных избранников (ФТИ). Руководят Б. Бентами и М. Бен Джалул. ФТИ стояла на позициях асимилиационизма, но при равных правах французов и алжирцев.

Под эгидой французской компартии – ФКП в марте 1926 г. алжирскими эмигрантами в Париже была создана рабочая ассоциация «Североафриканская Звезда» (САЗ), объявившая своей целью «защиту материальных, духовных и социальных интересов североафриканских мусульман» [17]. Её почётным председателем стал эмир Халид, но практически возглавил её член ЦК ФКП алжирский инженер Абд аль-Кадир Хадж Али [6, с.58].

В феврале 1927 г. генеральный секретарь САЗ Ахмед Мессали Хадж, выступая на учредительном Конгрессе Антиимпериалистической (Мировой) Лиги, изложил знаменитые «алжирские требования», сводившиеся к следующему: независимость Алжира; вывод французских войск и создание своей армии; конфискация крупных земельных наделов и передача её крестьянам, вернуть природные богатства Алжиру, амнистия, свобода прессы и собраний, создание арабского образования, уравнивание прав французов и алжирцев и пр. [18].

Часть местного предпринимательства и мусульманской интеллигенции встали на позиции патриотизма, отвергая соглашательскую позицию ассимиляционистов. Так поступила основанная в 1931 г. Ассоциация алжирских мусульманских ученых-богословов – улемов, борющихся за национальную арабскую школу.

В определенной степени эта программа была обусловлена характером и особенностям личности Ахмеда Мессали Хаджа, председателя САЗ:

«Способный, но малообразованный, волевой, импульсивный и упрямый, незаурядный оратор, склонный к импровизации, одарённый организатор и конспиратор, этот сын сапожника из Тлемсена, выходец из семьи турецкого происхождения, был фанатиком алжирского национализма. Хотя он и был до 1930 г. членом Французской компартии, среди его идейных наставников преобладали троцкисты (например, один из лидеров САЗ Джилани), а также Жак Дорио, проделавший путь от члена ЦК ФКП, ведавшего колониальными вопросами, до основателя профашистской ППФ (Партии французского народа). Явно от Дорио Мессали позаимствовал склонность к насилию, демагогии, авантюризму и экстремизму в подходе к решению любой проблемы» [6, с.66].

САЗ создаёт свою прессу, главная газета «Аль-Умма» (Нация) вырос с 12 тыс. в 1932 г. до 44 тыс. в 1934 г. В 1931 г. САЗ отделяется от компартии, а в 1934 г. Союз запрещают. Мессали Хаджа арестовывают, но в июне 1935 г. освобождается по амнистии, едет в Швейцарию, где сошёлся в Женеве с Шакибом Арсланом, проповедовавшим идеи панарабизма.

У ФТИ также была своя пресса: в 1930-е годы издавалось около 60 алжирских газет и журналов на французском и арабском языках. Большинство их выходило 2–4 года, а тираж не превышал 1–3 тыс. экземпляров.

В июне 1936 г. алжирские коммунисты вместе с национальными организациями образовали Мусульманский Конгресс, стоявший на платформе Народного фронта Франции. Победа Народного фронта на выборах привела к предоставлению алжирцам демократических свобод, в частности – права организовываться в собственные политические партии и объединения [6, с.69].

Когда в 1936 г. Хадж возвратился в Алжир, его взгляды меняются. Он резко расходится с ФКП и начинает дрейф в сторону правых движений – к сторонникам Дорио [6, с.71].

В 1937 г. была создана Партия алжирского народа (ППА), выступавшая как идейная правопреемница САЗ под руководством Ахмеда Мессали. Вскоре её лидеры вновь будут арестованы [9, с.216].

Колониальная и французская пресса и радио представляли ППА как ответвление Французской компартии (ФКП), её детище. Пока Мессали был в Швейцарии, САЗ и коммунисты вновь возвращаются к совместным акциям протеста. Но национальный вопрос идейно разводил ФКП и САЗ, так как первые настаивали на примате классовой борьбы. Тем не менее, коммунисты и революционные националисты испытывали взаимное тяготение – нередко были демонстрации с пением «Интернационала» и под зеленым исламским знаменем [6, с.68].

О социальной базе САЗ историк и писатель Анри Аллег писал так «Эти сельские пролетарии, покинувшие родину жители колонии, учились политическому ремеслу во Франции и в послевоенном мире, потрясённом

русской Октябрьской революцией... Под воздействием их опыта они одновременно открывали для себя и национальное, и классовое сознание. Весьма логично, что среди них гораздо быстрее и сильнее, чем в самом Алжире, проявилось и утвердилось требование независимости» [15].

Неудача Народного фронта во Франции и Мусульманского конгресса в Алжире оказала негативное влияние на дальнейшее развитие антиколониального движения в стране и особенно на психологию алжирской патриотически настроенной молодежи. Как пишет Омар Карлье, молодые люди «становились маккиавелистами, убедившись, что демократия – это жульническая игра, в которой их противник заранее получает инициативу и выбор оружия». Поэтому в их сознании «демократическая модель потерпела фиаско, убитая ... арестами, предательством, разочарованием». Карлье считает, что вследствие всего этого молодежь решила, что «демократия – это блеф, ложь, иллюзия, разделяемая и поддерживаемая теми, кто учился за рубежом и чья политическая культура чужда алжирской реальности. С 1938 г. лозунгом стал возврат к секретности, к малой группе, к тайному собранию». (цит. по [6, с.72–73]), [19]

Во время начала Второй мировой войны, радиостанции в Бари (Италия) и Тетуане (испанская зона Марокко) повели пронацистскую пропаганду на Алжир, рассчитанную прежде всего на испанцев Орании и итальянцев, живших на северо-востоке страны. Работала и служба на арабском языке, направленная на коренных алжирцев. Итальянское международное радио изображало противников государств Антикоминтерновского пакта «безбожниками» и «врагами аллаха» [6, с.69–72], разыгрывая мусульманскую карту. Муссолини, Франко и даже Гитлер (несмотря на антиарабские выпады в его книге «Моя борьба») объявили себя «покровителями ислама». Эти идеи настойчиво проводились в передачах радиостанций стран «оси».

Однако, пропаганда на коренное население, первое время, особого успеха не имела, так в декабре 1938 г. газета «Аль-Умма» ППА и само руководство ППА в ответ на претензии фашистов призвало «не отдавать ни пяди земли Северной Африки».

Больших успехов в пропаганде немцы и итальянцы добились в среде алжирцев европейского происхождения. ППФ Дорио, поддерживавшая связи с Франко и Муссолини, вела в Алжире яростную антисоветскую и антикоммунистическую кампанию. Активисты ППФ организовывали убийства, избиения, провокации, пользуясь круговой порукой среди сочувствующих колониальных чиновников. Крайне правые их ФТИ позволили впоследствии завербовать в ряды крайне правых и несколько тысяч мусульман [4, с.267].

На съезде ППФ в Алжире в 1938 г. Дорио выступил за создание антибольшевистского «Фронта средиземноморских стран» в составе Франции, Северной Африки, фашистской Италии и франкистской Испании

[6, с.75]. Дорио считал, что интересы Германии простираются на восток, поэтому сотрудничество в Средиземноморском регионе должно всем пойти на пользу.

После капитуляции Франции перед гитлеровской Германией и установления режима Виши, 19 июня 1940 г. решивший продолжать борьбу генерал Шарль де Голль обратился из Лондона по радио «к французам Северной Африки, оставшейся нетронутой оккупацией» [20, р. 62, 67]. Но французский командующий в Алжире Ногес колебался, тщетно пытаясь убедить капитулировавшее центральное руководство в материковой Франции продолжать «борьбу за спасение чести и сохранение Северной Африки за Францией», ибо «нельзя править при всеобщем презрении» [20, р.40–41]. Но не получив из Виши внятных ответов, и Ногес, и буржуазная верхушка смирились с капитуляцией Франции.

В Алжире сторонников Виши также хватает. Местные капиталисты готовятся к интенсивной торговле с Германией и Италией, получая выгодные подряды. По свидетельству Ф. Аббаса, «французы Алжира на 80% примкнули к режиму Виши и стали лучшими пропагандистами нового порядка» [13, р.138]. Алжир становится источником сырья и продовольствия для Германии и Италии. Помогали они провиантом и «Африканскому корпусу» Эрвина Роммеля. Пропаганда, по радио нацеленная на итало-франко-испанское население, очевидно, достигла цели. Аббас написал письмо Петтэну с предложением дать равные права французам и алжирцам, но тот его не понял. У Аббаса были провишистские иллюзии, но холодный приём новых властей полностью их развеял. Он переходит на сторону де Голля и даже становится комментатором ВВС. В 1941–1942 гг. его можно слушать по радио в рамках спецпередач подготовленных движением «Свободная Франция». Впрочем, де Голь стоял на тех же позициях по алжирскому вопросу, что и Петтэн.

Петтэновская администрация запретила ППА и коммунистов, ссылаясь на военное время – Мессали и ещё 30 активистов ППА были арестованы 4 ноября 1939г. и преданы суду военного трибунала, заключив их в лагерь Дженъен-Бу-Резг (март 1941). С приходом к власти режима Виши активизировались и местная профашистская ППФ и другие близкие организации вроде «Национально-народного объединения» Марселя Деа.

Отметим также, что Германия активно заигрывала с представителями ППА, обещая им всяческую поддержку в деле отделения от Франции. Более опытные борцы находились в заключении, тогда как их место заняли новые, менее искушенные политически. Во времена оккупации 1940–42 гг. боевых акций было очень мало. На то есть две версии: организация была разгромлена фашистами и обезглавлена или же немцам удалось-таки убедить активистов ППА в своих «добрых» чувствах к алжирцам и сыграть на антифранцузской ноте (т.е. ППА испытывала колебания под влиянием немецких посулов). [6, с. 76–77, 82–83].

В целях пропаганды немцы отпустили на родину 10 000 пленных магрибинцев – солдат французской армии, вели непрерывное радиовещание на Алжир, субсидировали в Париже бывшего офицера французской армии алжирца Ахмеда аль-Маади, начавшего издавать газету «Ар-Рашид», провозгласившую идею отделения Алжира от Франции. Некоторые члены ППА во Франции сотрудничали в этой газете. Среди части далеких от европейской политики простых алжирцев наблюдалось «восхищение блестящей победой германской армии» [6, с.82–83]. Активисты же ФТИ вообще нередко стояли на позициях соглашательства с вишистами.

Заметим, что ППА никак не была связана с антинацистским «Движением сопротивления». Эти и другие факты позволили Франции обвинить ППА в коллаборационизме с гитлеровцами.

В ноябре 1942 г. в Алжире был высажен англо-американский десант. В наступлении на Тунис на стороне союзников принимают участие и французские войска, в значительной степени укомплектованные алжирцами, марокканцами и жителями других французских колоний в Африке. Алжир сдался практически без боя.

7 ноября 1942 г. американский консул Роберт Мерфи радировал из Лондона : “Allo Robert, Franklin arrivé” это был тайный сигнал о начале операции.

После освобождения Алжира от нацистов местные умеренные представители ФТИ и буржуазии (Ф.Аббас, А.Буменджель, М.Кессус) и части национальной интеллигенции снова выступили с лозунгами национального освобождения и расширения прав местного населения. Надо отметить, что чиновники, бизнесмены, интеллигенция пользовались широкими гражданскими правами, а вот широкие массы алжирцев – нет. Французы ответили твёрдым «нет» требованиям Аббаса, и те вернулись на позиции соглашательства и ассимиляционизма, свойственные легальному движению и ранее в межвоенный период [9, с.213].

Однако, молодые активисты составлявшие костяк ППА в этот период, наоборот, радикализировались и решили переходить к революционным методам борьбы. Но лидер партии – Мессали был в заключении, на тот момент был выведен из алжирской политической жизни. Между сторонниками Аббаса исповедовавшими легальный путь соглашательства с Францией и сторонниками ППА, получавшими всё большую поддержку в Алжире намечалось взаимопонимание. Тем не менее, спецслужбы Франции раскрыли замыслы ППА и ФТИ о совместном курсе на независимость и использовали эти сведения как против Аббаса, так и против ППА. [9, с.219]

Вышедшая из подполья Алжирская компартия АКП, отделение французской компартии, стала издавать с июня 1943 г. газету «Либертэ», тираж которой за полтора года вырос с 60 тыс. до 121 тыс. экземпляров [6, с.91]

Газета ППА «Л'Аксьон алжерьен» писала в сентябре 1944 г.: «Арабский Алжир во французской федерации – нет! В арабской федерации – да!» [6, с.95].

4 июня 1943 г. де Голль с алжирских радиостанций обращался от имени своего правительства к населению материковой Франции.

1 мая 1945 г. в Алжире начинаются манифестации о предоставлении независимости, но их разгоняет полиция с применением оружия. Одновременно из колонистов формируют вооруженные отряды самообороны – «гражданскую гвардию». В результате начавшегося стихийного восстания алжирцев начинаются погромы и другие беспорядки. Выступления подавляются жестоко – в ходе столкновений и в результате расстрелов погибает по официальным данным 40 тыс. человек [9, с.220], [2].

Во время войны вовлеченность Алжира в международные конфликты и противоречия, участие его в событиях, далеко вышедших за привычные рамки Магриба, Средиземноморья и даже Франции (алжирцы участвовали в боевых действиях в Тропической Африке, Ливии, Тунисе, Италии, Франции, Германии, Австрии), в огромной мере способствовала расширению политического кругозора, обогащению социального опыта, росту чувства национального самосознания и национального достоинства алжирцев. Это дало существенные политические результаты. Война уже «застала Алжир в состоянии полного кризиса: колонисты все более ориентировались на фашизм, алжирцы – на радикальный национализм» [6, с.76].

Война становится катализатором борьбы за независимость. Если в 1945 г. начались демонстрации и пикеты, то с 1947 г. – уже партизанская война. Главную роль в ней играла группа молодых алжирцев, создавших в 1954 г. Революционный комитет единства и действий (РКЕД). В его составе 9 активных членов подпольной полувоенной «Организации безопасности». РКЕД создал сеть боевых групп, имевших свои базы в шести зонах (вилаях), на которые была разделена территория страны. В октябре 1956 г. деятельность РКЕД активизируется и его переименовывают во Фронт национального спасения ФНО. К ФНО примыкает компартия, но без поглощения её структур Фронтом. Партизанские отряды и мелкие боевые группы, объединенные в РКЕД, переименовали в Армию национального освобождения Алжира (АНО). В начале выступлений (1954) численность партизан была в пределах 600–3000 партизан, а к 1958 г. 120 тыс. человек. Бойцы АНО называли себя муджахидами [8] [12] [2].

Французам не удалось достичь желаемого успеха. Группы АНО не вели больших сражений и обычно действовали отрядами в 6–7 человек, иногда группами в 100–150 бойцов. Не создавались стабильные освобожденные районы, чтобы на них не был обрушен концентрированный удар противника. Численность АНО росла из-за формирований непостоянного состава – крестьян, которые принимали участие или помогали основным войскам лишь в случае ведения боевых действий в их районе (их называли

«мусебили» – попутчики). В 1955 г. численность муджахидов достигла 15 тыс. человек, однако основная масса французов и симпатизирующих им гибнет от террора, а не от прямых боестолкновений [2].

ФНО и его подпольщики «фидаи» проводили массовые теракты. 30 апреля 1956 г. была взорвана бомба в молочном баре, расположенном в европейском квартале столицы Алжира. Через несколько месяцев последовали новые террористические акции. 26 января 1957 г. сработали взрывные устройства в кафетерии и ресторане «Копарди». Три человека были убиты и несколько десятков ранены [5].

Вспоминает Ж. Руа: «В городах страдают не от войны, а от террора и от репрессий, которые они вызывают. ФНО убивает без разбора всех мусульман, предавших народное дело и вступивших в сговор с Францией, бросает гранаты в кафе, подкладывает бомбы в общественных местах и обстреливает из пулемета машины на дорогах. Чтобы вскрыть нити террористических заговоров, ДОП (французская спецслужба – прим. наше) хватает людей и подвергает их пыткам. ФНО поступает так же со своими соотечественниками, если они не платят ему налогов или отказываются выполнять его указания» [11].

Французские колонисты организуют ответный террор против лиц, поддерживающих ФНО буквально по всей Европе. Капитан Моррис перевозивший грузы для ФНО морем был взорван в собственной машине во Франкфурте-на-Майне. 5 ноября 1958 г. в Бонне, недалеко от тунисского посольства, был расстрелян в своей машине адвокат Амедиан Аит Ахсене – представитель Алжира в Бонне [7].

23 марта и 13 апреля 1955 года были убиты два мусульманских сторожа, 16 апреля зарезан отец 7 детей, 24 мая убит французский гражданин, 10 июня – два старика, 17 июня – французский полковник и его сын, 2 июля – две пожилые женщины, в августе, в Константине – 71 европеец и 21 мусульманин. 20 августа группа «алжирских патриотов», ворвавшись к французской семье, «убивает топором парализованного старика, разрывает на клочки 11-летнюю девочку и пятидневного ребенка...» [5].

2 января 1956 к власти во Франции приходит социалистическое правительство Ги де Моле, который выступал за определённые послабления алжирцам. Приехав в Алжир, он под давлением колонистов выступая на местном радио объявил, что «Франция будет сражаться за то, чтобы остаться в Алжире и она здесь останется». После этого он назначил министром-резидентом в Алжире проколониалистски настроенного социалиста Робера Лакоста.

С конца 1957 г. АНО уже располагала собственной артиллерией, противотанковыми средствами (базуками и минами), радиослужбой, позволяющей поддерживать связь между вилайями, а также с зарубежными базами.

Психологическая война, широко развёрнутая Францией с применением традиционных и электронных СМИ – радио, ТВ, традиционной прессы, большого эффекта не дала. Кратковременный эффект давали распространяемые листовки, фальшивые номера газет и журналов ФНО (кампании проходили в 1957–1958 гг.). ФНО пользовался также 23 радиостанциями арабских стран, особенно Туниса и Марокко, практически доводя до всех алжирцев свои лозунги, директивы и установки [6, с. 120, 123, 135],[10]

К 1959 г. французам удаётся подавить основные силы ФНО и АНО, вытеснив их за границы страны.

19 сентября 1958 г. было создано Временное правительство Алжирской республики (ВПАР) во главе с Ф. Аббасом. Де Голль признает за Алжиром право на самоопределение. Обманутые в своих ожиданиях сторонники колониального Алжира в январе 1960 г. подняли мятеж («неделю баррикад»), но потерпели поражение.

За время войны в частях АНО находилось 337 советских военных советников и специалистов. Они способствовали организационно-кадровому укреплению алжирской армии, планированию операций против французских войск [3].

В марте 1961 г. правительство Франции объявило о начале переговоров с ВПАР. Попытки созданной в 1961 ушедшей в подполье военно-фашистской организации ОАС (фр. Organisation armee secrete) сорвать выполнение соглашений путём массового террора в городах успеха не имели.

ОАС пыталась помешать правительству де Голля изыскивать пути к мирному исходу затянувшегося франко-алжирского конфликта. ОАС развернула в марте-апреле 1961 г. террор в Алжире и во Франции. Её возглавили лидеры апрельского путча генералы Салан и Жуо.

Переговорный процесс между Францией и Алжиром завершился подписанием 18 марта 1962 соглашений: о прекращении огня и самоопределении Алжира путём референдума (Эвианские соглашения).

На ход переговоров в Эвиане несомненно повлияла резкая активизация деятельности ОАС в конце 1961 г. – начале 1962 г. Во Франции оасовцы в основном подбрасывали взрывчатку и пластиковые бомбы в дома и автомобили видных политических деятелей, журналистов, профсоюзных активистов и просто известных сторонников прекращения алжирской войны. Но в Алжире ОАС организовала подлинно массовый террор. Систематически совершались убийства присланных из Франции офицеров, чиновников, судей и комиссаров полиции, что должно было продемонстрировать бессилие власти де Голля в колонии. Развернутая же оасовцами «охота на арабов» преследовала целью запугать коренное население и заставить его покинуть населённую европейцами прибрежную зону.

Во время референдума 1 июля 1962 г. подавляющее большинство алжирцев высказалось за независимость, которая была немедленно признана правительством Франции. Свыше миллиона европейцев и их сторонники из числа местных жителей в спешном порядке покинули страну. По итогам кровопролитной войны против французских колониальных войск в 1962 году Алжир становится независимым государством.

Первое правительство независимого Алжира возглавляет лидер ФНО Ахмед Бен Белла. В 1965 г. состоялся военный переворот, к власти приходит Хуари Бумедьен, министр обороны и бывший соратник Бен Беллы, провозгласивший курс на строительство социализма. В стране устанавливается однопартийная система. Связи с СССР и другим государствами соцлагеря расширились. Следующие 25 лет становятся для Алжира периодом относительной стабильности. В 1975–1976 гг. обсуждается и принимается Национальная Хартия – программный документ о путях дальнейшего развития страны. Кроме обсуждения в среде ФНО, общественных организаций, к диалогу подключались журналисты, пресса, ТВ и радио. После смерти Бумедьена развернулась борьба между фракциями в правящей партии, и в итоге страну и партию возглавил компромиссный кандидат — Шадли Бенджедид. Бенджедид отличался грамотной работой со СМИ. Пришедший к власти в 50 лет, он на телеэкране сочетал в себе рассудительность и подтянутость. Будучи человеком набожным он дважды совершал хадж в Мекку.

«Телекамеры сопровождали его всюду – на различные церемонии и приемы, на заводы и фермы, на совещания генштаба ННА, заседания правительства и Политбюро ФНО, сессии парламента и руководства массовых организаций, на стройки, торжественные закладки первого камня, открытие памятников, выставок, фестивалей, съездов, при посещении рынков, мастерских, станций обслуживания и т. п. Ни один из его предшественников не появлялся так часто на телеэкране, не заботился так регулярно о рекламе собственного имиджа, как можно более привлекательного в глазах народа» [6, с.193] .

В репортажах телевидения активно освещалась и международная деятельность алжирского лидера. Прежде всего, примирение Ирана и Ирака, защита интересов палестинцев, сближение с Марокко, Тунисом и Ливией и т.д.

В 1982 г. футбольная команда выигрывает турнир у сборной ФРГ, этот успех также грамотно подаёт ТВ и радио [6, с.191–192].

Бенджедид выпускает из тюрьмы первого президента Ахмед Бен Белла, который уезжает в Европу, и откуда руководит оппозицией, в том числе и вооружёнными группами своих сторонников. В стране также нарастает движение исламистов. Через несколько лет правления Бенджедида обнаруживается, что телеобраз счастливой страны – фальшивый, очарование

которое в первые годы оказывал на население президент прошло [6, с.192,194].

Страну охватывает экономический кризис. Вследствие этого в 1986 и 1988 годах имели место массовые беспорядки. После этого произошёл идеологический поворот в религиозной области, алжирское руководство в поисках источников экономической помощи взяло курс на сотрудничество с консервативными мусульманскими странами преимущественно Персидского залива.

10 октября 1988 г. в вечернем выступлении по ТВ Бенджадид предложил изменения в конституции страны, призвал к экономическим реформам и многопартийности. Отметил, что страна на пороге гражданской войны, осудил беспорядки [6, с.206]. Усиливается фундаменталистское крыло в элите и руководстве страны. 10 марта 1989 г. в мечети Ибн Бадис в Кубе (район г.Алжир) был создан Исламский фронт спасения (ИФС). Он требовал объединить всех мусульман и «полного осуществления глобальной исламской альтернативы всем импортированным политическим, экономическим и социальным идеологиям». Среди учредителей ИФС вместе с религиозными деятелем профессором университета Аббаси Мадани, проповедником Али Бенхаджем, имамом столичной мечети Беназзуз Зебда, был и радиожурналист Осман Амокрэн [6, с.207].

В условиях нарастающего экономического и политического кризиса исламисты заявили претензии на власть с целью построения теократического государства полностью на основе шариата. На 1991 г. были назначены первые многопартийные выборы, но когда стало ясно, что верх берут исламисты, военные взяли власть в свои руки. Шадли Бенджедид ушёл в отставку. Власть перешла к Высшему государственному совету (ВГС) во главе с 72-летним Мухаммедом Будиафом, одним из основателей ФНО. На это исламисты отреагировали уходом в подполье и террором. Тактика экстремистов строилась как на ударах по военно-полицейским силам и представителям элиты, так и на запугивании населения. Каждую среду и субботу в эфире можно было слышать подпольную исламскую радиостанцию «Аль-Вафа» («Верность»).

10 февраля 1992 г. Будиаф в выступлении по телевидению обвинил Шадли Бенджедида, в разрешении им деятельности ИФС, несмотря на запрещение конституцией 1989 г. образования партий на религиозной основе. Это было важным аргументом, оправдывавшим отстранение президента [6, с.219].

Будиаф следовал правилам демократии, не препятствуя деятельности примерно 60 политических партий, уважая свободу печати и слова.

С.Э.Бабкиным и Е.И.Миронова заметили: «Многопартийный режим и деятельность многочисленных средств массовой информации создали в Алжире Будиафа такой демократический фон, которого нет и не было во многих арабских странах» [1].

Когда 29 июня 1992 г. Будиаф выступал на открытии культурного центра города Аннаба в него выстрелил офицер его же службы охраны. Будиаф мешал буквально всем – и оппозиции, и армии, и коррумпированным чиновникам. После него к власти приходит Али Кяфи [6, с.233–225].

В период его правления наблюдались теракты и бои между сторонниками исламизации и светской организацией общества. Исламисты убивали представителей интеллигенции сочувствовавших французской культуре и «коллаборантов военного режима». Особенно много погибло журналистов – с января 1992 г. по июнь 1997 г. ими были убиты 78 журналистов, включая главных редакторов ведущих газет «Эль-Муджахид» и «Матэн» – Мухаммеда Абдаррахмани и Сайда Мекбея. Был убит тележурналист Рабах Зенати даже бывший директор телевидения Мустафа Абада. Из страны массово началась эмиграция в Европу, в частности во Францию [6, с.231].

Активная фаза гражданской войны продлилась почти десятилетие, отголоски были «слышны» буквально до сегодняшнего времени. Погибло 100 тыс. человек. В 1995 г. на выборах побеждает Лиамин Зеруаль, кадровый военный, министр обороны, противник исламского экстремизма Военное положение отменяют только в 2010 г. во время «Арабской весны».

Причины столь незатихающего насилия, как писал Омар Карлье, в «мифологии смерти, изгнания и крови», укоренившейся в сознании патриотов Алжира после кровавой драмы в мае 1945 г., в которой, по последним данным, погибло уже не 40 тыс., а 65–85 тыс. чел. «Эта мифология, питаемая вековым сопротивлением колониальному режиму, наложилась на противостояние тому, что называлось «партией Франции» и что включало в себя не только колониализм с его репрессиями, эксплуатацией и угнетением, но и всех алжирцев, причастных к французской культуре и политической жизни, хотя таковыми были также и многие националисты. Воспитанный в подполье «идеал действия» и «культ силы» в 1954–1962 гг. превратили политическое насилие в «революционную законность», что облегчило внедрение культуры священной войны (джихада) и в политическую практику независимого Алжира, особенно армии и религиозных вождей. Поэтому на всех крутых поворотах – при провозглашении независимости 1962 г., перевороте 1965 г., даже при мирной «тройственной революции» (аграрной, промышленной, культурной) 1972 г., арабизации 1980–1982 гг., «политической весне» 1988–1989 гг. – активным участникам событий всегда «грезилась разрыв, очищение, искоренение» и прочие радикальные действия. И каждый раз возникали вопросы: «Что делать с офранцузенными..., с кабилами..., с неверующими?» [16].

Выводы. Алжир долгое время был включён в европейские и околоевропейские исторические контексты. Модель вещания была подобной европейской, после этапа независимости шёл поступательный рост опыта вещания и PR-технологий. История Алжира имела этапы либерализма в

области регулирования СМИ. Развитию демократических процессов, и прессы в особенности, вредят рецидивы радикализма, последние десятилетия принимающие характер проявлений радикального ислама. Эти проблемы остро стоят и в других странах Северной Африки. Пример Алжира учит непродуктивности пути провоцирования разделяющего гражданского конфликта, внутренней неустойчивости модели «радикального действия», могущей привести к войне и сворачиванию гражданских свобод.

Использованные источники:

1. Бабкин С.Э. / С.Э. Бабкин, Е.И. Миронова Алжир: три года на грани гражданской войны. М., 1995. – с. 16–22.
2. Васильев Л.С. История Востока: В 2 т. Т. 2: учеб. по спец. «История». – М.: Высш. шк., 1998. – 495 с. – ISBN 5-06-002910-7 (т. 2) – 111–112
3. Войны и вооруженные конфликты второй половины XX века / Под ред. Б.В. Громова. – М., 2003. – С. 105.
4. Гренье Ф. Из жизни французского коммуниста / Ф. Гренье. – М., 1977. – с. 267
5. Окорочков Александр Секретные войны Советского Союза. / Александр Окорочков – Режим доступа: <http://lib.rus.ec/b/138505/view>; <http://lib.rus.ec/b/138505/download>
6. Ланда Р.Г. История Алжира. XX век. / Р.Г. Ланда – М.: Институт востоковедения РАН, 1999. – 308 с.
7. Меркс Ф. Наёмники смерти / Ф. Меркс, перевод с нем. – М., 1986. – С. 75.
8. Новейшая история стран зарубежной Азии и Африки. – Л., 1963. – С. 587.
9. Новейшая история арабских стран Африки 1917–1987. – М.: Наука, 1990. – 472 с.
10. Рава Э. Северная Африка на пути к независимости / Рава Э. – М., 1960. – с. 80.
11. Руа Ж. Алжирская война. / Ж. Руа, пер. с французского. – М., 1961. – С. 13.
12. Хаждерес С. От Фронта Освобождения – к Фронту созидания / С. Хаждерес // Проблемы мира и социализма. – 1975. – № 1. – С. 83.
13. Abbas F. La nuit coloniale. – P., 1962. – p. 138
14. Algeria COUNTRY PROFILE / prepared and updated by Mr. Ammar Kessab & Mr. Makhlouf Boukrouh. – Режим доступа: <http://lcweb2.loc.gov/frd/cs/profiles/Algeria.pdf>
15. Alleg H., Bonis J. de, Douzon H.J. La guerre d'Algerie. – P., t.l. – 1981. – p. 209.
16. Carlier O. Entre Nation et Jihad. Histoire sociale des radicalismes algeriens / O. Carlier. – P., 1995. – pp. 18–28.
17. Julien Ch.-A. L'Afrique du Nord en marche. – P., 1952. – p. 117
18. L'Afrique frangaise. – 1927. – № 5. – p. 184.
19. Lettres, intellectuels et militants en Algerie. 1880–1950. Alger, 1988, pp. 4–16
20. Serigny A. de. Echos d'Alger / A. de Serigny. – P., 1972, t.l. – pp. 62, 67

*Стенура И.В.
ст. лаборант
Институт психологии
НАПН Украины
Украина, г. Киев*

СОЦИУМ, ПРЕССА И РАДИО В ИТАЛИИ: ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА XX ВЕКА (1900–1943)

Италия – одна из стран, где зародилось радио. Гульельмо Маркони – маркиз, итальянский радиотехник и предприниматель, один из изобретателей радио; Нобелевская премия по физике (1909). В 1895 г. Маркони послал беспроводной сигнал из своего сада в поле на расстояние 3 км. Он предлагает использование беспроводной связи министерству почты и телеграфа Италии, но получил отказ. В начале 1896 г. приехал в Великобританию, где технически воплотил свои идеи, включая трансатлантическую передачу Европа–США, чем организовал радиодело и в Америке.

Политический контекст. Италия в Первой мировой войне выступала на стороне Антанты, т.е. против Германии и её союзников и, следовательно, входила в лагерь стран-победительниц. В войну итальянские части воевали в основном с австро-венгерскими войсками. Но война давалась стране с трудом, так в сражении под Капаретто в 1917 г. итальянские войска были разбиты [3, с.16], что можно понять как слабость страны и недостаточную готовность к войне. Однако, по условиям Сен-Жерменского договора, заключенного в сентябре 1919 г., Италия присоединила к своей территории Южный Тироль, Герц, Градиску, Истрию с островом Керсо, небольшие части Каринтии и Крайны. Но это было не то, на что рассчитывала элита и буржуазия Италии: считалось, что победа Италии в войне была «испорчена» отношением союзников по Антанте. Создаётся миф об «урезанной победе», «побежденной в лагере победителей». Миф этот муссировался в местной прессе и был, что называется, для внутреннего использования. Вследствие войны страна была в кризисе: треть доходов национального бюджета была утрачена, более того – страна имела перед странами-победительницами долги. Кстати, в 1919 г. Маркони – полномочный представитель Италии на Парижской мирной конференции. От имени Италии он подписал мирные договоры с Австрией и Болгарией. В стране же бушевала инфляция, а зарплаты снижались. Толпы людей громили магазины и устраивали самосуды над торговцами. В 1918 – 1920 гг. сменилось пять правительств, а в 1919–1920 гг. т.н. «красное двухлетие» характеризовалось захватами заводов рабочими, митингами и забастовками. Организационным крылом этого движения были коммунисты и социалисты. Страна была на перепутье – разные силы предлагали свои программы: от правой диктатуры до диктатуры пролетариата. В целом борьба рабочих привела к установлению 8 часового рабочего дня, стабилизировались и цены на продовольствие.

Однако аграрии поднимались на восстания из-за непомерно высокой платы за землю. В 1919 г. при содействии католической церкви организовалась «Народная партия», профсоюзы, кооперативы. «Либеральному государству с его бюрократическим централизмом новая партия противопоставляла систему органической децентрализации с корпоративистским уклоном. Социалистической партии, с её лозунгом борьбы за диктатуру пролетариата, — программу борьбы за общедемократические требования (гарантия права на труд, обеспечение в случае потери трудоспособности и безработицы, поощрение и защита мелкой земельной собственности, введение прогрессивного налога и т. д.)», — писал Джачини [7]. 23 марта 1919 г. в Милане в особняке на площади Сан-Сеполькро состоялось учредительное собрание новой организации, названной «Фашо ди комбаткменто» — «Союз борьбы». Собрание проходило под знаком солидарности с бывшими фронтовиками, и главное внимание уделило проблемам внешней политики. В принятой на этом собрании резолюции наряду с прочим содержалось требование об аннексии Фиуме и Далмации [2, с.15]

В 1921 г. из социалистической партии выделяется радикальная часть — коммунистическая партия Италии во главе с А.Грамши и П.Тольятти. Рабочие, направляемые коммунистами, бастовали и даже захватывали фабрики. Был популярен лозунг «Сделать как в России!». Однако борьба рабочих развивалась изолировано — вне связи с борьбой других слоев населения, в первую очередь крестьян [2, с.27]. Всё более широкие круги итальянской буржуазии теряют веру в либеральное государство и парламентаризм. «Революция не совершилась, но не потому, что мы сумели ей противостоять, а потому, что Конфедерация труда её не пожелала» [«Corriere della Sera», 29.IX 1920], — писала в то время буржуазная газета «Коррьере делла сера» [2, с.29]. Кроме этого, они оказались напуганы опытом России. В настроениях средних слоев также происходят сходные изменения. Значительная их часть переходит на позиции, враждебные и левому революционному движению, и либеральному государству, которое не может навести порядок в стране. В бастующих рабочих и либеральном государстве они стали видеть главных виновников дороговизны, ухудшения своего материального положения и неудач итальянской внешней политики. Кроме того, вооружённые столкновения фашистов и антифашистов становятся повседневным явлением в Италии [8, р.88–90]. Соцпартия предлагала противостоять фашизму, прежде всего, через силу профсоюзов [2, с.32]. Компартия же не отбрасывала и вооружённый отпор.

Правящие круги стали подыскивать политическую силу, которая могла бы стать альтернативой левому движению. Этой силой становится фашизм. Образовав военизированные отряды в псевдоримском ключе (фаланги, когорты) они демонстрировали решительность, патриотизм, эксплуатировали идею униженности нации, грезили о «величии» Италии. Вновь образованная фашистская партия выступила с программой,

стержневым пунктом которой была идея нации [2, с.86]. Фашисты доказывали, что не классы, а нация является господствующей формой социальной организации в современном мире. Отсюда идея того, что индивид, группа должны подчиниться интересам нации. Во главе фашистов становится бывший социалист Бенито Муссолини. Он стал призывать к диктатуре, сворачиванию демократических свобод и ценностей. Идеолог новой партии Альфред Рокко. Рокко призвал к варианту капитализма с образованием сильных монополий и картелей, синдикалистской нации-государства, союзу труда и капитала [8, р.236]. Профсоюзы, предприниматели, чиновники помещались под авторитарный контроль. Все общество должны были пронизать вертикальные иерархические организации, которые должны цементировать народ и поддерживать правительство и государство.

Надо сказать, что Италия в первые десятилетия осуществляет болезненный переход от аграрного к аграрно-индустриальному государству. В стране развивалась военная промышленность и тяжёлое машиностроение. К началу 1922 г. послевоенный экономический кризис в Италии достиг наивысшей точки. В январе число безработных было порядка 607 тыс. человек. Банкротами стали два крупнейших монополистических объединения — «Ильва» и «Ансальдо». Потерпел крах и крупнейший банк страны — «Банко италяно ди сконто». В нём держали свои счета многие магнаты крупной промышленности [2, с.38]. В 1922 году видя неуверенную политику властей — сменилось три кабинета, фашисты начинают претендовать на власть. В конце 1922 года они устраивают поход на Рим. В ответ правительство хочет ввести чрезвычайное положение, но Король (а Италия тогда это монархия) не соглашается и кабинет подаёт в отставку. Король делает ставку на Муссолини и предлагает возглавить правительство. Поначалу правительство носит коалиционный характер. Но со временем парламент становится придатком партийного органа — Высшего фашистского совета (или Большой фашистский совет — БФС) под руководством Муссолини. С 1923–24 гг. начальный полуавторитарный этап правления фашистов — начинаются преследования инакомыслящих [11]. Фашисты приходят к власти легально на волне антикоммунистических настроений. Член фашистской партии и Маркони (с 1923 г.), после член Высшего Совета.

В.Данилов пишет, что в июле 1924 года вводится цензура, создается Министерство по делам печати и пропаганды во главе с Дино Альфьерри. Декларируемые пропагандистские цели — борьба с масонами и коммунистами. В отличие от Германии, в Италии длительное время не было антисемитизма, и только после масштабного усиления Гитлера Муссолини идёт у него на поводу [1].

В этот период в Европе начинается некоторый экономический подъём, который, как мы знаем, сменится в начале 1930-х гг. кризисом, но пока

население связывает улучшение своего положения с режимом Муссолини. Однако фашистское руководство и само практиковало меры стимулирования экономики: приватизировали связь и транспорт, сняли ограничения на операции с ценными бумагами, сокращены были госсубсидии, но одновременно понижены и налоги. В основе программы фашистов было – сотрудничество между классами, сильное государство. Вместо полиции была создана добровольная милиция национальной безопасности. Фашисты преследовали своих оппонентов, последние создали общественный блок – авентистский.

Первое радио. На этот период приходится развитие широкоэвещательного радио. Итальянский Радио Союз (URI – Unione Radiografia Italiana) открывает римскую станцию 1–RO на волне 425 м. В 21.00 час 6 октября 1924 г. квартет в составе Инесс Донарелли Вивиани, Альберто Магалотти, Амедео Лаки, Алессандро Чиконьяни играет Гайдна. Была диктор Мария Луиза Бонкомпаньи (Boncompagni). В эфире было много музыки, особенно опера, прогноз погоды, биржевые сводки. URI было акционерным обществом, где 85 % принадлежали британской компании Marconi Wireless и американской Western Electric – предприятие SIRAC. Президент компании Энрико Марчези. В 1925 г. вышло радио и в Милане. Вокруг радио разворачивается борьба промышленников за участие в подрядах для радиопромышленности. Один из деятелей фашистской партии и министр сообщений и связи Констанцо Чиано поддерживает Г.Маркони. Хотя и проамериканский тренд чувствовался. Основной инвестор радио предприниматель Аньелли. Надо сказать, что многие газеты были формально в собственности предпринимателей, хотя и под контролем фашистского государства. Это создавало определённую иллюзию либерализма, когда в прессе были представлены разные мнения. В 1925 г. состоялся съезд фашистов в Болонье, где культурная политика была признана как одна из ключевых компонентов построения фашистского государства [5, p.11-15].

Указом № 1067 от 1923 г. Министерству сообщения дали широкие полномочия по контролю и назначению субъектов рынка. Приказ № 1266 1924 г. обязывал, чтобы новости должны быть согласованы с властями. Эти законы говорили о контроле правительства над радио, в частности Министерства связи. Ben-Giat [6, с.20] отмечает, что созданная пресс-служба правительства цензурировала радио (Unione Radiografia Italiana) и студию кинохроники Istituto LUCE. На торжественном открытии Национального института фашистской Культуры (INCF) распространяли «Манифест фашистских интеллектуалов».

Полноценных новостей не было до 1926 г. После они контролируются пресс-службой Муссолини; а поставщиком информации выбирается агентство «Стефано», контролируемое близким к Муссолини

предпринимателем Морганьи. В 1927 г. основывается международное общество радиолюбителей под руководством Гульельмо Маркони.

Распространение радио, однако, несмотря на активную поддержку инвесторов в этом секторе (производство радиопередатчиков и приёмников) не получило широкого распространения. На юге не было электричества, лицензия на приёмник составляла 160 до 200 лир, зарплата от 300 до 1000 лир в месяц, в результате чего радио не могло распространяться даже среди низших средних слоев населения. Владельцев приёмников было мало – на начало 1928 г. 60000 (в Германии и Великобритании миллионы слушателей). Прибыль итальянского радио 600 000 лир, а BBC оперировало уже 110 млн. лир[5, р.23]. В целом к 1927 г. в Италии не были созданы условия для создания сети на основе радио для нужд пропаганды. Радио было элитарным видом досуга, и получения информации, где было много музыки. Программы на радио также были направлены на дворянскую и буржуазную среду. Широко представлены симфонические концерты (дирижер Артуро Тосканини) и опера, но дальше и танец, джаз и легкая музыка. В информационном вещании были «радио-коференции» на разные темы: художественные, научные, литературные, религиозные. Ставили радиопьесы, читали стихи, были рассказы о путешествиях. Также были представлены политические новости. Излюбленными темами передач становились исторические изыскания, подкрепляющие идею величия итальянской нации (Рим, Средневековье). Радиодискурс был исполнен демагогического популизма, приподнятого триумфа, беспроblemности; в эфире была программная тематика, нацеленная на стимулирование потребления у высших слоев общества. Были специализированные программы для детей. сказки, рассказы, загадки, советы, музыка. Эти программы были проникнуты адаптированным для молодежи фашизмом, сочетающие образование и специфический патриотизм (верность Муссолини). Воспитание молодежи, безусловно, было центральным элементом фашистской культурной политики. Также на радио выходили программы стимулирующие занятия физкультурой и спортом среди юношества. Была известна идеологизированная передача «Дуче и дети» [5, р.32-33]

Другой специально выделенной аудиторией были крестьяне. «Сельское радио» представляло собой целую программу мер по охвату населения провинций радиосигналом. Как мы указывал выше, население было бедно, а стоимость приёмника и лицензии на прослушивание радио высокой. Вот почему развитие шло в сторону сооружения радиоузлов для коллективного прослушивания, установки радио в публичные места – школы или библиотеки. Часто динамик ставят в селе на главной площади. Жителей собирали там перед репродуктором как на ритуал. Те вынужденно вслушивались в слова Муссолини и других пропагандистов, но когда речь оканчивалась, спешили разойтись и приступать к работе, от которой их

оторвали. Крестьяне считались более «покладистой» группой населения, т.к. меньше протестовали, в отличие от рабочих, среди которых распространялись левые идеи. Вот почему власти стремились наладить с ними контакт при помощи радио. Однако селяне, особенно южане, без энтузиазма воспринимали тематику этих трансляций, так как она была далека от них. Большой успех получили программы для чиновников и рабочих. С 1926 г. шла десятиминутная программа для рабочих и служащих городов, которые люди должны были прослушать коллективно и обсуждать. Это было составной частью воспитания коллективизма – люди должны были вместе отдыхать (вечерний отдых, поездка в летние лагеря, выезды на пикник). Поняв свои ошибки в организации крестьянского радио, выпускают специальные передачи для фермеров – «Фермерское радио». Однако и эта передача не была лишена недостатков – назидательный тон отпугивал многих слушателей. Вообще фашисты считали сельское население более близким к естественной природе, морально здоровей, чем горожане (фашистский миф о сельскости, как о естественности и здоровье сельских жителей, в сравнении с горожанами). Сам Муссолини также был выходцем из села. Больше того, Муссолини считал, что сильная экономика возможна лишь при наличии развитого аграрного сектора. Борьба за урожайность и эффективность сельского хозяйства на радио и в печатной прессе получила штамп – «битва за зерно». Крестьяне, возделывающие землю, убирающие урожай, прочно прописались в газетах, на фото, в кино, в передачах на радио как пропагандистское «общее место» [5, р.30-33].

В области музыкальной культуры велась кампания за почвенничество – приоритете итальянской народной культуры и легкой музыки. Иностранные песни часто перепевались на итальянском. Особенно в этом смысле доставалось джазу. Исполнители Бенни Гудмен, Луи Армстронг и Дюк Эллингтон в Италии, в соответствии с циркулярами, назывались Бенджамин Буонуомо, Луиджи Астрони и Дель Дука. Художники и композиторы с неитальянскими фамилиями спешно брали себе итальянские псевдонимы. Тем не менее, нельзя говорить, что джаз изгонялся из эфира, из репертуара ресторанов и кабаре. В 1927 г. в отеле Via Veneto по ночам играл джаз-банд, выходил итальянский журнал «Джаз» и т.д. До 1942 г., когда США вступили в войну против Италии, ни фашистский режим, ни руководители радио, не устанавливали явных запретов в отношении иностранной музыки, и джаза в частности. В 1935 г. в Турине играл концерт Луи Армстронг. Муссолини, конечно, хотел наполнить весь эфир итальянской музыкой, но её не хватало [5, 33-37]. Итальянские почвенники с тревогой глядели в сторону США, считая, что оттуда идёт вектор на размытие моральных норм, порабощение людей материальным в противовес духовному, женская эмансипация и функционализм в архитектуре [6, с.42–48].

Второй этап фашистского государства. Уже с 1926 года экономическая ситуация ухудшается, страна берёт иностранные займы. Лира обесценивается и вводится «золотой стандарт». Закрываются все антифашистские организации, парламент распускается, и его функции переходят к т.н. Высшему фашистскому совету, партии распускались, и оставалась одна партия – разумеется, фашистская. Были созданы Особый трибунал и Тайная полиция, несогласные увольнялись и насильно высылались из страны.

В 1927 году Муссолини выдвигает концепцию корпоративного государства – все отрасли промышленности и хозяйства регулировались 22 корпорациями, руководство которых назначалось государством. Создание корпораций помогло в некотором смысле бороться с кризисом 1929–33 гг. Была проведена денежная реформа. Муссолини взял курс на обеспечение Италии продовольственными товарами. Нанесен был и удар по мафии.

1926–1929 гг. – второй этап становления фашистского строя в Италии. Фашистское государство ставит задачи возрождения величия Римской империи, укрепляя ряд сфер экономики, в т.ч. военно-промышленного комплекса. Муссолини строит далеко идущие планы экспансии своей страны в виде грядущих захватов территорий. В 1927 г. Италия выходит из Лиги Наций [11]. Муссолини мечтает о строительстве своей империи – в орбиту его интересов входит Средиземноморье, Балканы, Северо-Восточная Африка. Население во многом поддаётся его демагогическим призывам. В 1929 г. заключается договор с Папой Римским и разрешается конфликт между церковью и государством. Италия признавала независимость Ватикана. В этот период выдвигается вперед ещё один философ-идеолог Дж. Джентиле.

Радио второго этапа фашистского государства. 29 декабря 1927 года вышел королевский указа № 2526 где URI преобразовывался в EIAR. Это произошло на практике 15 января 1928 г. EIAR получил монопольное право вещать в стране следующие 25 лет. Контроль за радио со стороны центральной и местной администрацией сохранялся, также государство контролировало трансляционную сеть. Этот контроль на первых порах был косвенным. Радио продолжало быть акционерным обществом. Тем не менее, по указанию Констанцо Чиано был организован «Комитет бдительности», фактически цензура. В его уставе был пункт о том, что «программы транслируются в соответствии с культурными и политическими требованиями». В Совет директоров вошли промышленники и политики, например брат Муссолини Арнальдо Муссолини. От правительства в нём было четыре человека. Также на радио влияло Общество авторов (SIAE) и Объединение прессы заинтересованные в содержании радиопрограмм, куда входили и владельцы театров, и музыкальные издатели. Тем не менее, бурного роста продаж радиоприёмников не наблюдалось. Счет по-прежнему шел на десятки тысяч, когда в развитых странах Европы были миллионы

приёмников, особенно в Германии, где вначале 1930-х выпустили народный приёмник (Volksempfänger). [5, p.47-50]

В 1929 г. на фоне кризиса энергетическая компания SIP покупает контрольный пакет EIAR. В составе акционеров остается FIAT, производитель радиоприёмников Radiomarelli – управляющий Джованни Аньелли, издатель Арнольдо Мондадори. В ведении SIP находятся кабельные линии, в частности линии электропередач, отсюда и появление ретрансляций не только через эфир, но и при помощи проводного доступа. Вместе с тем, нужно отметить, что фашистский режим на этом этапе считал более важной сферой пропаганды печать, чем радио.

Период 1929 – 1943 гг. – можно характеризовать как годы строительства корпоративного фашистского государства [11]. Руководил страной Высший Фашистский Совет. Председателем палаты депутатов был выбран Костанцо Чиано, сын которого был женат на дочери Муссолини.

Муссолини развернул борьбу за наведение порядка в стране, поднял аграрное производство, национализировал центробанк, установил госмонополию внешней торговли. Это привело к временным успехам, но с диспропорциями в экономике. Отношения с Германией у страны складывались не так гладко, Италия поддерживала Австрию, где существовал сходный по идеологии полуфашистский режим Дольфуса. Германия же вмешивалась в дела Австрии, имея в виду последующее слияние с ней. В январе 1935 г. франко-итальянские переговоры закончились подписанием соглашения Лавалья — Муссолини. Центральное место в этих соглашениях занимал раздел сфер влияния в Африке: в специальном заявлении, которое держалось в строгом секрете, Лаваль официально обещал, что французское правительство оставляет Италии свободу рук по отношению к Эфиопии». [2, с. 11;8, 308]. Дальше больше: политические переговоры вылились в совершенно секретные соглашения между генеральными штабами Италии и Франции, в которых был сформулирован план совместных действий в случае действий Германии против Австрии или же в Рейнской области. Через некоторое время Англия присоединилась к Римским соглашениям, но лишь в той части, которая касалась Европы. Сближение между тремя державами было закреплено во время трехсторонней конференции в Стрезе (апрель 1935 г.).

Политизация радио. Радио этого этапа характеризуется всё нарастающей политизированностью. Были приняты решения о централизации и общей реформе на радио, чтобы поставить его в один идеологический ряд с бумажной прессой, кинематографом и т.д. Кроме того, помог и случай. SIP в 1933 г. под влиянием мирового кризиса разоряется и просит помощи у государства. Так контрольный пакет EIAR оказывается у государства. Это открывает возможность использования радио в пропаганде фашизма без особой оглядки на акционеров и творческие союзы. В центр ставится массовая пропаганда: фашизация, милитаристское единообразие,

централизация, насаждение своего варианта «народной культуры» [5, 52]. Вторым канал радио появился в 1933 г. В 1934 г. в Италии с визитом идеолог Третьего Рейха Й. Геббельс. Это послужило толчком к пересмотру всей культурной политики Италии [6, с.67]. Возглавляет Правительственную пресс-службу – фактически пропагандистский штаб Муссолини – уже упоминаемый нами Констанцио Чиано. Позже – это подсекретариат по печати и пропаганде [6, с.68]. В 1935 г. будет создано Министерство по делам печати и пропаганды по образцу немецкого ведомства. Оно цензурировало все литературные произведения, включая радиопьесы [6, с.47]. Ранее цензура была децентрализованной, за неё часто отвечали издательства или сами авторы (самоцензура). Подцензурные темы были установлены для ежедневной периодической печати. В печатной прессе и на радио устанавливались должности цензоров-префектов. Министерство по делам печати и пропаганды координировало всю агитационно-пропагандистскую деятельность и поглощало прежние органы цензуры и контроля над радиовещанием. Его деятельность во многом строилась аналогично работе Министерства пропаганды нацистской Германии, делегации из Италии ездят туда за «опытом». К 1936 г. реформирование Министерства по делам печати и пропаганды завершилось (Королевский указ № 1834). В его составе было шесть отделов – директоратов: по вопросам итальянской и зарубежной прессы, пропаганды, радио, кино, туризма, театра. Также под контроль Министерства попали культурные организации Италии. Так СМИ и культура оказались во власти Муссолини и его близких последователей. Отношения СМИ и власти стали настолько тесными и взаимодополняющими, были проникнуты антидемократизмом, что можно говорить о СМИ в свете функции сохранения личной власти Муссолини [5, 55-57,59].

В этот период продолжилась национальная программа «Сельского радио». Продавались дешёвые приёмники, их ставили в школах и пр. Подчеркивалась политическая важность проекта. В 1937 г. выходила программа для крестьян «Radiobalilla», «Час фермера». Был создан народный приёмник за 400 лир и вариант для коллективных радиоузлов. Но массового производства такого приёмника наладить не удалось. Производимые итальянской радиопромышленностью приёмники были дороги. Для молодежи продолжились передачи «Дуче и дети», «Слово к молодым», радиопостановки (полноценные спектакли, скетчи Виторио де Сико), декламации. С 1929 г. на радио полноценные новости – «Радио новостей». С 1934 г. после вечернего выпуска программа комментариев «Хроника»/«Cronache del regime». С 1938 г. «Комментарии к фактам дня». Известный ведущий Роберто Даванцатти. Именно его голос рассказывал итальянцам о ходе исполнения инициатив Муссолини – наведение порядка, осушение болот, международные комментарии, затем и о ходе военных действий. На радио транслировали выступления Муссолини и других видных фашистских

деятелей, также в эфир выводили общественные мероприятия. Для работников шла получасовая передача «Десять минут для работника» (1937) позже «Социальное Радио» (1939), освещавшая вопросы рынка труда, профсоюзов и т.д. Были там и развлекательные минутки. С 1935 г. рост удельный вес оптимистических передач, прославляющих победы и успехи фашистской Италии вырос. Пропаганда была бравурно-националистической, более одобряющей Германию и принижающую Англию. Она сочетала национализм, привлекающий мелких буржуа и менеджеров и популизм на который купились бедняки и интеллигенты [5, р. 69-72].

Муссолини готовится к войне в Эфиопии. Прежде всего, в прессе и на радио началась пропагандистская кампания, где Эфиопия выставилась агрессивным государством, угрожающим своим соседям. Всей психологической подготовкой населения непосредственно руководило вновь созданное Министерство печати и пропаганды, во главе которого встал Галеаццо Чиано. Наряду с критикой рабства в Эфиопии и её «нецивилизованностью» выдвигались идеи расширения жизненного пространства Италии.

На границе между итальянским Сомали и Эфиопией начались инциденты. Наиболее крупный из них произошел между эфиопскими вооружёнными силами и итальянскими войсками в местечке Уал-Уала в декабре 1934 г. Вооружённое столкновение произошло на территории Эфиопии, и правительство Императора (негуса) предложило обсудить вопрос на сессии Совета Лиги Наций [2, с.119]. Переговоры, которые велись итальянскими и эфиопскими представителями закончились ничем.

2 октября 1935 г. центральные площади Италии заполняют люди – это день «всеобщей мобилизации». При этом звонили колокола, оркестры играли марши. Люди массово прослушивали по радио речь Муссолини. Сам он стоял на балконе Венецианского дворца в Риме. Дуче заявил, что по отношению к Италии хотят совершить чёрную несправедливость, лишив её места под солнцем, и провозгласил, что никакие угрозы не остановят фашистов. На следующий день начались военные действия против Эфиопии. [2, с.120; 8, р.353].

10–11 октября 1935 г. собирается Лига Наций, на Италию накладывают санкции, но они носят по большей мере фиктивный характер, т.е. путем уловок основная часть стран их и не выполняла. В Италии же фашистская пропаганда использовала решение о санкциях для разжигания националистических и шовинистических настроений в стране.

Война с Эфиопией далась Италии с трудом – перелом наступил только в марте 1936 г. Главнокомандующий Бодальо применял самолёты и газы против плохо вооружённого местного войска, но столицу Аддис-Абебу заняли только 5 мая. Муссолини собирает «второй сбор» нации по аналогии с первым. «Эфиопия принадлежит Италии» – заявил он народу.

В Эфиопии и Ливии (колония Италии) проводилась расистская политика, которая не соответствовала представлению о «гуманной диктатуре» Муссолини, за которое держались сами итальянцы. Эта традиция идёт от культурологов-фашистов. Идеолог Камилло Пеллици [10] характеризовал фашизм в 1936 году как «последнюю траншею в современном мире, где борются за оборону человека». Говорил о гуманности режима, направленного на модернизацию страны и сохранение традиций. Факты говорят о другом. В 1935–1939 гг. 617 тонн химического оружия были отправлены в Эфиопию, распыляли газы и в Ливии. Применялись и другие формы жестоких убийств и казней – обезглавливание, кастрация, поджоги [6, р. 126]. Официальная пропаганда рисовала итальянскую армию как неустанных альтруистов, которые построили дороги и мосты, преобразовали пустыню в сады, и принесли мир и процветание коренному населению Эфиопии. На деле вынашивались планы по расовой сегрегации населения. Цветное население должно было быть отселено в гетто. Интересно, что правительство Италии до 1995 г. не признавало газовых атак в Африке.

В 1937 г. Муссолини образует Министерство культуры на базе Министерства печати и пропаганды. Руководит сначала Дино Альфьери, а затем А. Паволини. Новому министерству были подчинены все виды культурной деятельности: издательства, кино, радио и театры, подвергая их предварительной цензуре [2, с.126]. Образование этого мегаминистра стало хорошей новостью для безработных интеллектуалов – они враз перешли в разряд цензоров и чиновников [6, р.47]. Строгой цензуре подвергалось документальное и художественное кино.

С 1938 г. вводят антиеврейские законы (под влиянием нацистов Германии). Евреи составляли малую часть населения – 44 000 из 44 млн всех жителей страны и жили относительно спокойно. Беженцы из Европы оседали в стране. Итальянцы католических и еврейских конфессий жили мирно, отсутствовала традиция антисемитского насилия, что позволило евреям пользоваться относительно гармоничным существованием в Италии весь либеральный период. Были смешанные браки, внешне евреи не выделялись из общества [6, с.148]. Интересно, что Муссолини критиковал расовую теорию Гитлера и до 1933, и в 1934 гг. – до и после его прихода к власти. Он считал её биологизаторством, критиковал за неисторизм и утопичность. Однако, когда союз с Германией усилился, Муссолини ни минуты не сомневался нужно ли ему выступить против евреев. Выпущен был «Манифест расовых учёных». Согласно новым веяниям еврей не мог учиться в школе и ВУЗе, увольнялся он и из всех учреждений культуры и науки. Книги еврейских писателей не публиковали [6, с.150-151]. Многие евреи спешили эмигрировать пока это было возможно. В СМИ и специально организованных лекциях население «изучало» расовые законы. С 1940 г.

строились концентрационные лагеря. Часть заключенных концлагерей отправляли в Германию на верную смерть.

В этом же году были развернуты репрессии против тех, кто тайно слушал иностранные радиопередачи об Испании [2, с.135]. Страна в 1936-1939 гг. вместе с Германией воюет в Испании, поддерживая правые силы во главе с Франсиско Франко. Это сближает Германию и Италию. Интересно, что левые и иные оппозиционные силы поддерживали левых республиканцев в той же Испании. Бывали случаи, когда итальянцы воевали с итальянцами. Больших успехов в Испании итальянские части тоже не снискали – стране нужна была военная реформа, но она не проводилась должным образом. Это подтвердила и война с Эфиопией. В 1938 г. Италия уже не возражает против аншлюса Австрии и Германии.

Радио становится резко милитаристским и работает на экспансионистскую политику фашизма. В это время активизируются радиодуэли с иностранными станциями, прежде всего с BBC и московским радио. В 1930-х годах увеличилось вещание на границу – на английском, арабском, французском. Иностранные передачи глушатся, создаются контрпропагандистские фиктивные станции, сбивающие слушателя с толку. Были известны фиктивные испанские станции и псевдосоветская станция (Т.Наполетано), которая пророчила раскол в компартии СССР – ВКП(б). Оппозиционеры же запускают внутри страны пиратские станции (Кальяри, Триест, Флоренция). Из границы работают «Радио Справедливость и свобода», «Радио Свободный Милан». 22 августа 1939 г. при содействии Германии в Риме заработало телевидение.

Вторая мировая война. В 1939 г. страна заключает союз с Германией «Стальной пакт». В апреле 1939 г. Италия захватывает Албанию. Военно-экономическая слабость фашистской Италии, сдерживали Муссолини от вступления в войну на стороне своего главного союзника – Германии. Только 10 июня 1940 года, когда гитлеровские войска уже оккупировали Норвегию, Данию, Нидерланды, Бельгию и вступили на территорию Франции, Италия объявила войну Франции и Великобритании. 27 сентября 1940 г. – заключается тройственный пакт с Германией и Японией. В 1940 г. Италия нападает на Грецию, Югославию, а 22 июня 1941 г. объявляет войну СССР. В 1942–43 гг. на Восточном фронте действует экспедиционный корпус (армия). В боях, как в Африке, так и на территории СССР итальянские части использовались как дополнительные к немецким. Особенно много таких частей было в районе Сталинграда. Советская Армия нанесла по этим частям сокрушительный удар. Весной 1943 года англичане захватывают Триполи (Ливия), колонию Италии, правительство в панике – оно слишком слабо, чтобы продолжать войну. 10 июля 1943 года союзники высаживаются на Сицилии. 24 июля Большой фашистский совет подвергает Муссолини критике, его отправляют в отставку и Король назначает премьер-министром маршала Пьетро Бадольо. Муссолини арестован. Италия просит

мира у антигитлеровской коалиции (были знаковые выступления Бадальо по радио по этому поводу в сентябре 1943 г.), в ответ немцы оккупируют обширные районы северной и центральной Италии, создав марионеточное правительство Итальянской социальной республики. Самого же Муссолини немцы (рук. О.Скорценни) выкрали и отправили в Германию. Раскол Италии на пронемецкий Север и капитулировавший Юг привёл к братоубийственной гражданской войне: часть граждан признавали Муссолини легитимным правителем (Социальная республика), а Короля почитали предателем, другая же часть ассоциировала Италию с Королем. Эта трагическая страница истории долгое время не обсуждалась в Италии как слишком болезненная.

Радио в годы войны. К 1939 г. радио проникает в среду мелкой буржуазии, рабочих, делопроизводителей. Они слушают «Радио-новости» (8 выпусков против 3 в 1930 г.), «Социальное Радио», любят музыку, особенно песню. Музыка на радио цензурируется специальной группой «Комиссией по цензуре музыки», чтобы оградить слушателей от чуждой музыки (нельзя было, например, исполнять Марсельезу). Также был утвержден свод правил для радиоведущих. Выходил «Военный репортаж», готовившейся армейскими корреспондентами. Тематика этой программы утверждалась Муссолини. Во время войны был популярный ведущий Марио Аппелиус. С 1942 г. тон радио становится героико-патетическим. Появились некоторые послабления в виде представленности музыкальных жанров в эфире. Была популярна песенная программа «Песни военных лет». Часто в эфире солировал мужской голос. Со временем тон радио становится всё более пессимистичным. После раскола Италии на Север и Юг EIAR квартируется в Гран-Сассо и переименовывается в Радио Социальной республики Италии – RSI (сентябрь 1943 г.). В программах много немецкого языка и журналистов из Германии. 16 сентября 1943 года, директор EIAR Рауль Чиоделли подаёт в отставку и его сменяет близкий соратник Муссолини Цезарь Ривелли. Радио фрагментируется и распадается, чем заканчивается эпоха EIAR.

Выводы. Фашистский режим, утвердившийся в Италии на фоне послевоенных трудностей и идеологического перепутья (между доминированием правых и левых) разрешился в сторону правой диктатуры. Последняя стала орудием догоняющей модернизации. Поиск единой культурной линии был также особенно актуален ввиду всё ещё продолжающегося, на тот момент, формирования нации. Поначалу правление было не настолько жёстким, но с появлением более сильного и агрессивного тоталитарного государства в Европе – Германии, дрейф Италии в сторону Рейха стал все более очевиден. У страны были большие колониальные амбиции, но она их не могла реализовать по экономическим причинам. Авантюристическая политика Муссолини и итальянской элиты привела страну к национальной катастрофе и гражданской войне (1943). Италия в конце правления Дуче превратилась в полную марионетку

Германии. Радио в этой ситуации стало орудием неприкрытой пропаганды и рупором проправительственной точки зрения. Однако, в отличие, например, от Германии, где уровень экономического развития и промышленности был много выше, удалось создать и массовый народный приёмник, и организовать повсеместное слушание радио, в Италии радио долго оставалось элитарным продуктом не доступным основной части населения. Число слушателей отставало от Германии, Англии, Франции. Широко практиковалось массовое прослушивание. Состояние радиоотрасли указывает на существенное отставание страны от передовых стран. Изобретение Маркони из-за косности и неготовности промышленности, реализовать удалось только в Британии и США. Сам эфир радио отразил противоречивые тенденции: грубую пропаганду, увод от действительности через развлекательные музыкальные программы; поиск опоры в среде крестьянства; борьбу за национальное своеобразие и появление интернациональных, модернистских, «американизированных» тенденций; сочетание кнута и пряника в работе с интеллигенцией. Радио отразило все идеолого-пропагандистские кульбиты фашистского государства, изучение его истории помогает понять ход событий новейшей истории Италии.

Использованные источники:

1. Данилов П. «Политическая пропаганда: новые технологии», Лекция 6. Ч.2 Особенности внешнеполитической пропаганды нацистской Германии. 9 декабря 2009. URL: <http://www.kreml.org/other/230864472>), <http://www.evartist.narod.ru/text28/001.rar>
2. История Италии: в трех томах. Том 3 / под редакцией С. И. Дорофеева, В. Е. Невлера, Б. Р. Лопухова, Г. С. Филатова.-М.: Наука, 1971. 548 с.
3. Лутис Джузеппе Де История итальянских секретных служб. М. : Прогресс, 1989. 320 с .
4. Родс Энтони Пропаганда (плакаты, карикатуры, кинофильмы Второй Мировой войны): Новый Рим Муссолини 1922–1945. URL: <http://www.cartalana.ru/war-15.php>
5. Bonato Roberto LA COMMISSIONE DI ASCOLTO DELLA RAI Musica e radiotelevisione in Italia dal fascismo alla fine del monopolio RAI.Torino, 2009.102 p.
6. Ben-Giat Ruth Fascist Modernities. Italy, 1922–1945. Berkeley: University of California Press, 2001.332 p.
7. Jacini S. Storia del Partito Popolare Italiano. Milano, 1951, p. 289–291
8. Montanelli Indra Storia d'Italia. Vol.7. 1919–1936. RCS Libri, Milano2006. 450 p.
10. Pellizzi Camillo Per la difesa dell'uomo // Critica fascista. January 15, 1936.
11. Whisker James B. Italian Fascism: An Interpretation // The Journal of Historical Review Index: Volume 4 (1983). URL: <http://www.ihr.org/jhr/v04/v04index.html>

*Степура И. В.
ст. лаборант
Институт психологии
НАПН Украины
Украина, г. Киев*

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ ИТАЛИИ И ТЕЛЕРАДИОВЕЩАНИЕ: ВТОРАЯ ПОЛОВИНА XX ВЕКА (1945–2000)

Политический контекст. Первое реформаторское правительство Италии возглавил 10 декабря 1945 г. Альчида Де Гаспери. Изначально будучи сторонником парламентской демократии и политики социальных уступок трудящимся, Де Гаспери, вместе с тем, занял вскоре правые позиции; выступил за ограничение влияние левых. «Проамериканизм» Гаспери выражался в существенной опоре на американскую финансовую помощь. После окончания эпохи фашизма и Второй мировой войны в 1945 г. пришла республика, созданная путем референдума 2 июня 1946 г. Через три дня, когда стали известны предварительные результаты голосования, Де Гаспери объявил по радио (и лично королю Умберто III) о победе республики [2, с. 258]. Религиозно-консервативный Юг в своем большинстве высказался за монархию. Народ избрал двухпалатный Парламент, который и формирует правительство. Первые свободные выборы показали, что социалисты оказались сильнее, чем коммунисты – 115 мест против 104 – но вместе стоят больше, чем христианские демократы (DC) Де Гаспери, который имел 207 мест. «Отцы-основатели» старого либерализма (Кросс, Бономи, Нитти и Орландо) взяли 41 место, но неожиданностью стало 30 мест (почти 5 процентов), полученных правозащитным движением драматурга Гульельмо Джаннини [12, с.21]. Христианские демократы, социалисты и коммунисты стали самыми сильными политическими партиями в стране. Временным Президентом был избран Энрико де Никола (1877–1959), а Альчиде де Гаспери (1881–1954) был назначен на должность премьер-министра. Он будет весьма влиятельным политиком 40-х и 50-х годов.

Во многом под влиянием США решено было удалить из правительства коммунистов (май 1947 г.). В ответ Италии был предоставлена помощь по программе Маршалла, на её территории появились военные базы, американские компании получили подряды на перевооружение итальянской армии. Завершилась трансформация ХДП вправо и превращение её в главную партию крупных промышленников. В 1949 г. Италия – член НАТО.

Принятие частичных земельных законов в 1949–1950 гг. привело к важным структурным сдвигам в деревне – исчезновению латифундиальной системы хозяйства, а в социальном плане – к постепенному развалу традиционного в Италии правящего блока крупных землевладельцев-латифундистов и «капитанов индустрии», и к созданию нового аграрно-индустриального блока.

За исключением первых пяти лет в республике (1948–1953) в течение которого католическая партия и христианские демократы (DC), получили абсолютное большинство, все правительства были коалициями политических партий с DC с относительным большинством. С 1949 г. Италия член НАТО, на протяжении 50–60-х годов в стране велись экономические реформы – в промышленности, на селе, при этом высоким оказался уровень коррупции, но уровень жизни народа вырос. К 1968 г. ситуация в экономике ухудшается. По общему мнению, с 1953 по 1970 гг. происходит качественный скачок в развитии итальянской экономики, превращение Италии из страны аграрно-индустриальной в страну индустриально-аграрную («итальянское экономическое чудо»). Такой тип развития экономики приводило к постоянному уходу населения из деревни в город, где вчерашние сельские труженики поступали на промышленные предприятия или вливались в наемных работников сферы услуг. Этот процесс имел двойственное проявление: с одной стороны, крестьяне мигрировали в близлежащие города, а с другой – бывшие крестьяне, особенно батраки, переезжали с Юга на Север Италии или же вообще эмигрировали за границу [3].

Эта тема поднималась на радио и после на ТВ. Гвидо Пьовене делал радиорепортажи о преобразованиях на юге Италии. Всего за пять лет, между 1951 и 1956 годами, сельское хозяйство потеряло 1 млн человек, но также промышленность и сфера услуг выросла до 800.000 чел. В период между 1958 и 1963 гг., промышленное производство выросло на 70 %, между 1957 и 1961 экспорт вырос на 80%. Национальный доход вырос на 6% в 1959 г., 7 % в 1960 г. , 8 % в 1961 г. [12, с.49]. Развитие экономики Италии проходило, в общем, стихийно, под влиянием силы рынка, без каких-то иных направляющих импульсов, кроме давления протестующих и выбора, делаемого крупными монополиями. Концентрация капитала и производства в Италии шла очень быстрыми темпами. В этом процессе принимали участие не только частные фирмы, но и крупные государственные объединения (действовали на основе частного права) [2, с.308–310]. В 1960-х происходит активизация неофашизма и подъём массового антифашистского движения. 1969 год – «Жаркая осень» (борьба за новые условия коллективных трудовых соглашений и расширение прав рабочих организаций). В это же время происходили антивоенные выступления молодежи и студентов. В пятницу 12 декабря 1969 г. в Милане произошёл эпизод, которому суждено было стать переломным моментом в истории итальянской политики. В 16:37 бомба взорвалась в штаб-квартире Национального Сельскохозяйственного банка в самом центре города – результат 14 погибших, 90 раненых. 15 декабря Италия шокирована похоронами жертв взрыва, передаваемых в трансляции на ТВ. Вскоре задержали и бомбиста-анархиста 37-летнего Пьетро Валпреда. 16 декабря об этом рассказали вечерние теленовости.

Позже воспользовавшись замешательством полиции он бросится с балкона вниз [12, с.71].

В 1970-е годы заметной особенностью страны стал терроризм левых и правых экстремистов. Известная группировка – «Красные бригады».

Арабский терроризм, который дебютировал в сентябре 1972 г. на Олимпийских играх в Мюнхене, в декабре следующего года проявился нападением в римском аэропорту Фьюмичино. 6 полицейских были взяты в заложники, террористы добрались до самолёта компании Pan American, который собирался было взлетать, и бросили несколько гранат, которые убили 28 пассажиров. Перед камерами итальянского ТВ предстали обугленные скелеты и кресла [12, с.84].

Страну захлёстывает террористическая война крайне правых и левых. 28 мая бомбу взрывают на площади Пьяцца делла Лоджия в Брешии, во время антифашистской демонстрации: 8 человек погибли, а раненых была почти сотня. А 4 августа ещё одна бомба взорвалась в поезде «Italicus», связывающем Северную и Южную Италию и был набит людьми, едущими на каникулы. Результат был трагическим: 12 погибших и пятьдесят раненых. [12, с.84]. Все эти скорбные события были на виду у итальянцев, при помощи всё того же телевидения.

В течение шести лет было убиты Красными бригадами Ричард Пальма, начальник тюрем; Джироламо Тартаглионе, управляющий директор уголовных дел; Джироламо Минервини, директор по кассационным жалобам, Никола Джьякумби, прокурор в Салерно. В Милане убит заместитель прокурора Эмилио Алессандрини и судья Гвидо Галли [12, с.86]. Нападения на общественных деятелей достигли пика, когда в 1978 г. был похищен и убит лидер христианских демократов Альдо Моро (1916–1978). 16 марта 1978 г., примерно в 9:30 на ТВ вышел экстренный выпуск [12, с.89].

После этого общество ополчилось на террористов, и их деятельность была пресечена. Одновременно в стране действовала тайная масонская ложа П2 с неясными целями, которую возглавлял Личо Джелли; среди её членов были высокопоставленные политики, генералы, руководители полиции и священники. Её также запретят. В конце 1970 – х - начале 1980 -х гг. в Италии наряду со многими европейскими странами процветала высокая инфляция и безработица, что вызывало забастовки, правительственные скандалы.

Известна реформа RAI от 15 марта 1976 г. Между каналами и редакциями была позволена конкуренция. Первый канал RAI попадает под влияние христианских демократов, а второй ближе к социалистам, хотя и первый директор редакции новостей второго канала TG2, Андреа Барбато, симпатизировал коммунистической партии, ей сочувствовал заместитель директора канала Джузеппе Фиори. Коммунистическая партия получила возможность располагать свои программы на третьем канале только в 1987 г. благодаря соглашению между тогдашним генеральным директором RAI, и

В.Вельтрони, ответственного за информацию в ИКП [12, с.90]. Вторая половина 70-х была одной из самых продуктивных в смысле организации вещания. Парламентские выборы 20 июня 1976 г. дали итальянской политической системе новый шок. Новостные редакции Tg1 и Tg2 стояли друг против друга в смысле политической конкуренции впервые [12, с. 104].

Кризис социалистической системы и распад СССР привёл к крушению влияния коммунистической партии Италии и её ликвидации. В целом к середине 80 - х гг. XX в. экономическая ситуация в Италии значительно улучшилась.

1991–1993 гг. – переход от пропорциональной избирательной системы к мажоритарной; операция «Чистые руки» и кризис традиционных правительственных партий. Вскрылись многочисленные факты коррупции и связи с мафией, как в государственном аппарате, так и в частных компаниях. В скандалах оказался замешанным и лидер социалистов Б. Кракси, неоднократно возглавлявший правительство. В марте 1992 г. был убит Сальваторе Лима, сицилийский политик, член парламента, подозреваемый в связях с мафией. Вскоре последовало убийство противника мафии судьи из Палермо Джованни Фальконе (1938–1992). Когда были убиты ещё два следователя, в Палермо, на Сицилию был направлен многотысячный армейский контингент. Но война с мафией сильно подорвала позиции христианских демократов. В освещении операции «Чистые руки» большую роль сыграл созданный в 1990 г. канал новостей TG5.

В 1992 г. президентом становится независимый политик Луиджи Скальфаро и премьер-министр, социалист Джулиано Амато. Эти политики развернули широкую антимафиозную операцию, в результате которой будут арестованы 1500 запятнавших себя связями с преступностью политиков и бизнесменов. Также они возьмут решительный курс на евроинтеграцию.

В 1993 г. арестован босс мафии Сальваторе Ринна, а в марте под официальным следствием оказался и бывший премьер-министр Дж. Андреотти, подозреваемый в тайном сговоре с мафией. В этом же году состоялся референдум по реформе политической системы. Президентом становится Карло Адзельо Чампи. В августе 1993 г. был введен закон об избирательной реформе, согласно которому 75% мест в каждой палате парламента должны заполняться по итогам предвыборной борьбы по избирательным округам, а остальные 25% – на основе пропорционального представительства. Партии, набравшие менее 4% голосов, лишались представительства в палате депутатов.

На местных выборах выигрывают кандидаты то от крайне правых, то от крайне левых. А на парламентских выборах побеждает новосозданная партия «Вперёд, Италия!» под руководством С. Берлускони. Вместе с христианско-демократической группировкой (Христианско-демократический центр, ХДЦ), Лигой Севера Умберто Босси и Национальным альянсом Дж. Фини они составили блок «Полнос свобод»,

который одержал победу на выборах. «Вперёд, Италия!» – партия использующая ресурс медикомпаний Берлускони (члены партии рекрутировались из того же медиасообщества) и применявшая современные методы пропаганды зрителем через телевидение. Так «телепатия» и победила в Италии.

С.Берлускони становится премьер-министром, этот пост он с перерывами будет занимать достаточно долгое время. Италия подверглась критике со стороны европейских партнеров из-за того, что премьер являясь медиамагнатом, контролирует частное телевидение, а будучи высшим чиновником и государственный телерадиохолдинг («берлусконизм в СМИ»).

Телевидение и радио. Экспериментальные передачи были ещё в 1939 г. в Милане и Риме при содействии Германии. Телевидение начало вещание 3 января 1954 г. До 1970-х годов всё телевидение было государственным – государственная компания называлась Radio Audizioni Italiane (RAI). 3 января 1954 г. в 11:00 CET, первый телевизионный диктор RAI объявил, что в Италии начинается регулярное теле вещание. Вещание велось из Милана, а ретрансляционные станции были в Турине и Риме. Первые ведущие: Армандо Пиццо, Майк Бонджорно, Карло Гольдони. Заметим, что каналы контролировались не только правящими христианскими демократами, но и римской церковью («религиозная цензура»).

После Второй Мировой войны люди живут бедно, многим не хватает денег для покупки предметов первой необходимости. Поэтому новое техническое чудо далеко не всем по карману – дорог и сам телевизор, высока и абонентская плата. Около первых приёмников собираются друзья, соседи, родственники. Телевидение становится социальным явлением, точкой притяжения людей. Веспа пишет: В 1954 г. был эфир первой телепередачи. Христианские демократы, первые поняли важность нового средства коммуникации и всемерно его поддерживали, стараясь с его помощью распространять в народе свои идеи. Это им в целом удалось и продолжает удаваться. Распространение телевизоров (купленный в рассрочку, как и всё в то время) было очень быстрым [12, с.50].

Телевизоры приобретают и владельцы баров и кафе, чтобы привлечь посетителей. Люди ещё замкнутые в своём традиционалистском мире узнают о жизни других регионов Италии, об иностранных государствах и обществах.

В первые годы работы ТВ RAI в эфир выходило много программ «телепутешествий» «*Non è mai troppo tardi*» и «*Un viaggio al Po*». Жители Италии в тот момент не отличались достатком, чтобы предаваться путешествиям. Программы делали в том ключе, чтобы люди видели жизнь в других частях Италии. ТВ должно было сплотить нацию, создать общее информационное поле. Нельзя сбрасывать со счетов и приобщение через телеэкран многих итальянцев к литературному языку. Первое время по

телевидению идут образовательные передачи – в стране ещё есть неграмотные [6].

Телевизор, таким образом, расширил кругозор итальянцев, изменив характер культуры. Нельзя сказать, что эти изменения произошли сразу – это согласованный с экономическим и социальным развитием процесс, но в течение многих десятилетий телевидение было основным, а зачастую единственным источником новостей и мнений, развлечения, для очень многих итальянцев.

В первые годы и десятилетия существования итальянского телевидения были созданы (или апробированы) многие форматы передач. На экранах появились наряду с простыми жанрами (новости, дискуссия, передача о текущих делах), и организационно более сложные – ток-шоу, спортивные трансляции. Первые годы развивался жанр телеспектакля, малоформатного сериала (примыкает организационно к первому), освоены были трансляции с концертных площадок. Знаменитыми стали трансляции с песенного фестиваля в г.Сан-Ремо. Первое время на ТВ было много разговорных передач и концертно-разговорные номера в духе варьете. Также большое место в начальном этапе работе итальянского телевидения занимали образовательно-просветительские программы [6].

В 1953 г., буквально через три месяца после начала вещания, была запущена легендарная регулярная спортивная передача «La Sportiva Domenica». В 1955 вышло в эфир шоу «Lascia o Raddoppia?» (Оставить или удвоить его?) [6].

С 1959 г. выходило песенное шоу «Canzonissima» с игровыми эпизодами, исполняемыми известными актёрами: актеров Уго Тоньяцци, Вальтер Киари, Раймондо Вианелло и Нино Манфреди. Ведущий шоу – легендарная личность телевидения **Майк Бонджорно**. Бонджорно долго вёл множество телешоу в считается одним из отцов итальянского телевидения. Он был итальянцем американского происхождения, участвовал в Сопротивлении в годы Второй Мировой войны. Весьма профессиональный, хотя и темпераментный ведущий, известный своими оговорками. Бонджорно вёл в т.ч. и конкурсы песни в Сан-Ремо.

Популярные радиoprogramмы 50-х музыкально-оркестровая музыка «Красное и чёрное» (1951), а затем «Дискобол» и «Танец с нами» (музыка с оркестрами Крамера и Семприни, записи Наталино Отто, Лучано Тайоли и Джорджио Консолини). «Коррида», «Твой микрофон» – участники поют известные песни (караоке), «Золотые колокола» – песенный конкурс двух городов. «Музыканты» – угадать мелодию с нескольких нот. Передавали трансляции «Фестиваль ди-Сан-Ремо».

В начале 60-х годов Италия представляет собой страну, где разворачивается экономический бум. Доходы населения растут и телевизор более не предмет роскоши, а предмет повседневного спроса. Это обусловило запуск второго итальянского канала RAI2 (4 ноября 1961 г.).

Программы этого канала были в большей степени экспериментальными, отличались меньшим бюджетом, чем программы первого канала [10].

На первом канале в 60-х годах стартует популярное шоу Carosello.(идёт до 1977 г.) (похожий формат ночного шоу американского ТВ Джонни Карсона The Tonight Show) . В программе были игровые эпизоды (но была и анимация) с участием популярных актёров того времени, включая зарубежных Джерри Льюис, Джейн Мэнсфилд, Орсон Уэллс и Юл Бриннер. Обходя ограничения на рекламу, в передачу включались и коммерческие сообщения, упоминания о спонсорах и т.д. в остроумной форме [6].

«*Studio Uno*» и «*Biblioteca di Studio Uno*» была передача в духе варьете – смешивания пения, танца и работы комиков. Этот формат остаётся популярным в Италии сегодня.

60-е годы ознаменовались расцветом телепостановок («телетеатр») и появления телевизионных фильмов. В 60-е годы на итальянском телевидении стал увеличиваться процент иностранной продукции.

70-е годы ознаменовались появлением цветного телевидения, а также частных каналов. А в 1979 г. был открыт третий канал с акцентом на региональное вещание.

В это время растёт роль женщин-телеведущих. Сабина Циффини – женщина –помощник на шоу повысила свой статус до соведущей совместно с М.Бонджорно – в передаче *Rischiatutto* ("Риск – всё!"). Певцы и комики Лола Фалана, народная певица Габриэлла Ферри и комик Лоретта Гогги. Пользовался популярностью дуэт супругов комиков-пародистов Сандра Мондаини и Раймондо Вианелло [6].

Танцовщица Рафаэлла Карра несла в своём творчестве огромный эротический заряд, как через пластику, так и появлениями на эстраде (и перед камерой) с открытым животом. Но уже в 1979 г. на итальянском телевидении стартовало красочное шоу с женщинами топless. В этом направлении развивались программы в стиле варьете [6].

Выходят телефильмы «Жизнь Леонардо да Винчи» (1971) с Филиппом Леруа, «Тони и профессор» (1972) с Энцо Черускони, «Приключения Буратино» (1972) Луиджи Коменчини, «Горькая Дело баронессы из Карини» (1975), (собрала 27,3 млн. зрителей) *Sandokan* (1976), *Space 1999* (1976), «Иисус из Назарета» (1976) Франко Дзеффирелли и Михаил Строгова (1976). Иностранные фильмы и сериалы – «Американская мечта» (1977) и «*Harry Days*» (1977), «Сцены из супружеской жизни» от Ингмара Бергмана (1978) и два сериала «Корни» (1978) и «Холокост» (1979). Во второй половине 70-х годов особой популярностью стала пользоваться японская анимация (стиль «аниме») [10].

Представление о жанровом разнообразии итальянского ТВ в 70-е годы даёт международное исследование ЮНЕСКО. В Италии **75,7% было развлекательным, 23,2 %** Информационные программы, культура 6,3 %. (в периоды 1979–80) [7]

Итальянское телевидение создаётся сочетанием следующих тем: американская художественная литература, итальянская беллетристика, итальянский футбол и другие виды спорта, итальянские песни и шоу, новости и итальянская политика.

В Италии была создана оригинальная драматическая экранная форма – телероман (teleromanzo), близкий к телевизионной новелле. Берётся литературное произведение, представляемое в шести или восьми эпизодах по два часа каждый. Взятые в смещении кино и театральной постановки, они имеют основу в послевоенных фотороманах (fotoromanzo), романы с публикуемыми в журналах фотографиями. Последние уводили читателя в мир событий XIX века, вроде и близкие времена, но уже такие далёкие. Известный телероман 80-х La Piovra (Octopus), повествует о мафии.

Радиопрограммы 70-х: «Call Roma 3131» ток –шоу со звонками в студию, разговорные передачи «Высокий рейтинг» (1970), или экспериментальная «Невозможное Интервью» (1973).

Хотя до 1977 г. всё вещание в Италии было под контролем государства, но уже в 1973 г. в Милане существовала маленькая кабельная сеть Telemilano, которую учредил Сильвио Берлускони. Дело в том, что Берлускони начал свой бизнес в строительстве ещё в начале 1960-х годов. И вещание сети было нацелено на построенный Берлускони жилой район на 10500 квартир «Милано-2». Только в нём были доступны передачи [5].

28 июля 1976 г. Конституционный суд отменяет государственную монополию на телевидении и радио. Локальные каналы разрешены, но никак не общенациональные. Уже в середине года около 500 радиостанций, 90 местных телестудий. В 1978 г. 2000 радиостанций и 600 телестанций (в Риме 50 телестанций). Местные каналы вещают в эфире, а вот «кабель» подвергался существенным ограничениям. Вот почему кабельное ТВ развито слабо, его почти нет в стране. В 1978 г. 72 % домохозяйств имеют телевизоры [7].

Но и государственное RAI перестало быть монолитным. Радио- и телевизионные каналы получили свои отделы новостей, бюджеты, политические и культурные перспективы.

В 1977 г. была отменена государственная монополия на ТВ и «Телемилано» С. Берлускони переезжает в штаб-квартиру в центре Милана и начинает вещать в открытом эфире. Потом предприниматель покупает ещё один телеканал. В 1978 г. Берлускони основал свою первую группу средств массовой информации Fininvest, и в это же время присоединился к масонской ложе «Пропаганда 2» (P2) [5].

Быстрый успех частного телевидения в Италии был обусловлен тем, что большое количество новых компаний выпускающих товары потребления не были допущены на зарегулированный итальянский рекламный рынок в прессе. Тем не менее, уже в 70-х годах, после напряженной работы общества в экономической сфере, времени социальной и политической

нестабильности, итальянцы потянулись к новому «потребительскому» образу жизни. Часть итальянцев потянулось к стандартам успеха, описываемые как «американская мечта». Элементы американской массовой культуры была моделью итальянских развлечений, в основном из-за импортируемых фильмов. Была даже рубрика американского кино по понедельникам. На телевидении Италии показывают американского кино больше, нежели в соседних странах.

В 1980 г. Берлускони основал первую частную национальную сеть в Италии. Canale 5, вскоре у семьи Раскони в 1982 г. был куплен Italia 1, в 1984 у издателя Монадори куплен Rete 4. Берлускони был дружен с Беттино Кракси, генеральным секретарём Итальянской социалистической партии, а также премьер-министром Италии в начале 1980-х годов. Кракси оказывает помощь Берлускони для создания итальянской коммерческой телевизионной империи. В 1981 г. Конституционный суд разрешил создание частных телевизионных сетей национального масштаба – при соблюдении жёстких антимонопольных ограничений.

20 октября 1984 г. правительство приняло ряд «чрезвычайных декретов» о легализации общенациональных трансляций телевизионных станций Берлускони. Это произошло потому, что 16 октября 1984 г., судьи в Турине, Пескара и Риме, в рамках тогдашнего законодательства, приказали коммерческим сетям прекратить национальное вещание из-за ущемления прав RAI. Так в течение нескольких лет, три канала Берлускони оставались в правовом вакууме, и поэтому на них не были разрешены, например, трансляции новостей и нельзя было давать политические комментарии. Окончательно каналы Берлускони были утверждены в качестве национальных законом Мамми (1990).

Так Берлускони стал владельцем трёх из семи национальных телеканалов: Canale 5, Italia 1 (в 1982) и Rete 4 (1984). Сейчас это **крупнейшие коммерческие телесети, входящие в группу Mediaset [8;9].**

Когда Rete 4 принесла убытки в 20 млрд. долл., Берлускони купил станцию вместе с архивом и мелкими региональными телестудиями. Также были приобретены печатные СМИ – еженедельники где публиковались телепрограммы ("Сорризи Э Канцони ТВ" и "Телепью"). В 1985 г. прибыль кампании 2.7 млрд.долл., 600 млн. приходилось на телевидение. В начале 90-х годов в составе Fininvest уже 22 холдинга СМИ. После успешной встречи с Президентом Франции Миттераном Берлускони становится собственником 25 % французской частной телестанции «Канал 5». Через какое-то время, правда, это не уберегло его от разорения из-за недооценки французского телерынка, который оказался непохожим на итальянский.

Веспа пишет, что с конце семидесятых годов и следующие сорок лет Берлускони демонстрировал успех. Он вошёл в телевизионный бизнес в 1980 г. со своим TeleMilano в эфире 5 канала. Издатели и адвокаты, приобретшие

местные телестудии охотно расставались с ними, ибо не умели ими управлять [12, с. 138–139].

Самым популярным продуктом на экранах в 80-е годы стали сериалы (много американских), мыльные оперы и японские мультфильмы. М.Бонджорно также провёл игровое шоу на частном канале Telemilano, принадлежащем С.Берлускони, что подняло авторитет частного телевидения.

На телевидении шли драмы: «Как был завоеван Запад», «Чипсы», «Ангелы Чарли», «Бионическая женщина», «Поющие в терновнике», «Счастливые дни», «Love Boat», «Magnum PI», «Старски и Хатч» и пр. Драматически сложные сериалы «Даллас», «Династия», «ул. Фламинго», «Калифорния» противопоставлялись сентиментальной продукции из Южной и Латинской Америки : Dancin, Ciranda de Pedra и «Богатые тоже плачут». Популярными становятся бразильские актрисы Соня Брага и Люсилия Дос Сантос, мексиканская Вероника Кастро.

В 80-е годы Рафаэлла Карра начинает вести собственные шоу «Слушаю, Рафаэлла!» и «Рафаэлла Кара Шоу», впоследствии перебираясь с RAI на каналы группы Берлускони. Туда же перешли и известные комики Раймондо Вианелло и Сандра Мондаини [10].

С 1982 г. выходит позднее ночное шоу с Маурицио Констанцо который дебютировал 14 сентября 1982 г. и остается в эфире и до сегодня.

Певец А.Челентано вёл программу Il Fantastico 8 (La TV)[10].

В 80-е складывается жанр утренней информационно-музыкальной программы «Ciao Italia» впервые вышел в эфир в 1981 г. на Canale 5, в то время как RAI ответил «Unomattina» (1986) на RAI 1.

В 1980 г. RAI выпускает развлекательные программы «Fantastico» и продолжает давать в эфир фестиваль Сан-Ремо. Они популярны, как никогда, и тут зажигается звезда ведущего Пиппо Баудо. Также на RAI в это время силён жанр юмористических спектаклей и острой сатиры [10].

В 1987 г. начало великой битвы между RAI и Fininvest (телевидения Берлускони) за господство на рынке. На стороне Берлускони Рафаэлла Карра и Пиппо Баудо, который подписывает договор, который остается уникальным в истории телевидения: 10 миллиардов долларов в год в течении десяти лет [12, с.139].

В 1990 г. принимают новый закон о телевидении, который ещё больше либерализовал частное вещание.

В 90-е годы кризис вокруг войны в Персидском заливе показал, что стране нужны чисто информационные каналы – в 1992 г. был создан информационный канал TG5, похожий по формату на CNN [6].

В середине 90-х годов был принят **новый закон о телевидении**, предполагающий усиления роли Парламента в контроле за деятельностью телевидения. Он формирует правление государственного ТВ RAI из 8 человек – 4 от правящего большинства, 4 от оппозиции. На референдуме итальянцы обсуждали также основные принципы коммерческого

телевидения – в частности право телеканалов прерывать фильмы, спектакли рекламой.

В 90-е запущены были итальянские сериалы: «Dottoressa Gio» (с 1995), «Maresciallo Rocca» (с 1996), «Un Medico In Famiglia» (с 1998), «Ultimo» (с 1998), и длительные сериалы «Un Posto Al Sole» и «Vivere», на Rai3 и Canale 5, соответственно. Иностранные сериалы «90210», «Baywatch», «ER», «Друзья», «Дерзкие и красивые», «Твин Пикс». Британский сериал про мистера Бина был самым популярным комедийным сериалом. Большой популярностью также с 90-х годов пользуются реалити-шоу.

В 1994 г. Берлускони создаёт партию «Вперёд, Италия!» (Forze Italia!), первыми членами которой стали работники подконтрольных ему финансово-промышленных групп. [5]. Вся избирательная компания проводится с помощью опросов, телепередач и методов маркетинга. Все его телесети тоже за Берлускони.

Впервые Берлускони показывается на экране в начале 1994 г. Вот как об этом пишет Веспа: 27 марта 1994 г. партия Берлускони выигрывает. Политики в ярости. Недовольство и в народе. Это было выступление не столько против Берлускони, как против самого телевидения – которое понималось как инструмент оболванивания и манипуляции. Политики, интеллигенция, учителя, газеты, начали организовывать общественные собрания и конвенции о борьбе с телевидением, главным образом частным. Часть активистов потребовало референдума о запрете негосударственного ТВ. Страна делится примерно на половину: за и против Берлускони. Последний через 7 месяцев не вытерпел – подал в отставку. В июне 1995 г. референдум о частном телевидении состоялся. Из него выяснилось, что итальянцы в основной своей массе не хотят остаться без коммерческого телевидения. Но внимание общества сместилось на количество сцен насилия и секса, о способах защиты детей от нежелательного контента [5].

В конце 90-начале 2000 выходит Grande Fratello (итальянский аналог Big Brother). Люди живут длительное время под наблюдением телекамер. Вёл Д.Бигнард. На разных каналах выходили подражания этой программе. Потом выходило шоу «L'Isola dei Famosi» (Остров знаменитых), на основе формата Survivor, но на остров отправляются знаменитости не первого ряда. В 2000-е Мария де Филиппи, супруга ведущего Маурицио Костанцо, одна из самых влиятельных фигур в компании «Mediaset» и на итальянском ТВ и шоу-бизнесе начинает ряд новаторских программ. Они сочетают реалити-шоу, конкурс талантов, и элементы семейной драмы. «*C'è posta per te*» (Вам письмо) – программа воссоединения друзей и родственников, желающих решить личные вопросы. Другая программа «Amici» (Друзья) – серийная передача о взрослении, в частности, о проблемах подростков. Сама же версия «Друзей» пришла к другой передаче «Мужчины и женщины» – разговор о отношениях пар, их проблемах [10].

RAI – Radiotelevisione Italiana – итальянская государственная телекомпания. Контролируется итальянским министерством экономики и финансов. До 1954 г. называлось «**Radio Audizioni Italiane**». RAI является крупнейшей телекомпанией в Италии. Он конкурирует с тремя основными частными телевизионными компаниями, Mediaset, Telecom Italia Media, а также Sky Italia (Великобритания, через спутник) [1].

В рамках RAI работает много телевизионных каналов и радиостанций. RAI является одним из 23 основателей вещательной организации Европейского вещательного союза (European Broadcasting Union) в 1950 г. Половина выручки RAI приходят от теленалога, а половина от рекламы. RAI имеет относительно высокую долю аудитории около 40 %. Компания управляется Административным советом из 9 человек. Семь из девяти членов избираются парламентской комиссией, остальные два (один из которых президент) назначаются крупнейшим акционером: Итальянским министерством экономического развития. Совет назначает Генерального директора. Генерального директора и членов административного совета назначаются на срок три года с возможностью продления. В соответствии с законом, спикеры обеих палат назначают президента RAI и совет директоров. На практике, решение носит политический характер, как правило, в результате чего некоторые представители оппозиции становятся директорами, а влиятельные руководящие должности получают люди близкие к правительству. Обычно имели двух директоров и президента, принадлежащих парламентскому большинству, и двух директоров, которые являются сторонниками оппозиции. Существует и парламентская комиссия по контролю за RAI и её возглавляет представитель оппозиции.

У RAI три основных наземных канала, которые ныне передаются со спутников. Rai 1 – основной канал для семейного просмотра. Там же работают и главные новости. Rai 2 заработал с 4 ноября 1961 г. У него не было ярко выраженной концепции, но в последние годы пытается сосредоточиться на молодой аудитории. RAI 3 в эфире с 15 декабря 1979 г. под названием "ТВ3". Это «альтернативный» канал, с определённым представительством общественных организаций. Также на этом канале выходят местные программы (во врезках). Rai 1 и Rai 2 начали цветное вещание с 1 февраля 1977 г. Rai Italia – международный канал RAI. На каналах выходят новостные передачи TG1, TG2, TG3, Rai Parlamento, TGR. В начале 2010 г. добавились каналы о природе, истории, спорте, и ещё несколько каналов. Rai4 – развлекательный канал. Rai News – новостной канал. Rai Gulp – детский канал. Два спортивных канала Rai Sport 1, Rai Sport2. Rai Storia – культурно-образовательный канал. Для вещания основных каналов на спутнике избрана модель частичного кодирования. Rai Med – канал на арабском языке. Парламентские каналы: Camera dei Deputati and Senato Italiano. Идут без кодировки [1;4].

В Италии существует спутниковая платформа Tivù Sat. В рамках проекта можно смотреть Rai 1, Rai 2, Rai3, Rai Nettuno Sat 1, Rai News; Rai Scuola, Rai Storia. А кроме того там можно смотреть Rai 5: специальный канал трансляции культурных мероприятий. Rai Movie : фильмный канал; а также детский Rai YoYo. Передают Rai Premium [1].

Компания «Медiaset», Сильвио Берлускони владеет: Canale 5 (который начинал свое вещание с севера Италии, сейчас этот канал закупает программы американских каналов NBC, CBS, ABC), Italia 1, Rete 4. Кроме того, этой компании принадлежит кабельная телестанция Telemilano и локальная сеть Rete 10, охватывающая юг Италии. На начало 2000 годов три коммерческих канала «Медiasет», принадлежащие Берлускони, привлекают почти 90% телеаудитории страны, они поглощают 97% рекламных инвестиций всего телесектора. Основная конкуренция между государственным и частным ТВ выражается в «противостоянии» RAI и Канале 5. Последний выигрывает. Критика Италии в тот период заключалась в том, что правительство страны так или иначе контролировало и частное, и государственное телевидение [11].

Со времени отмены государственного регулирования в 1976г, число радиостанций в стране выросло примерно до двух с половиной тысяч. Государственное радио RAI имеет три канала, два из которых передают лёгкую и поп-музыку, а третий (Radio 3) – дискуссионные программы и классическую музыку. Сегодня аудитория итальянского радио составляет около 35 млн. человек. Радиовещание в Италии многоканальное. Rai Radio 1 – первая радиостанция итальянской общественно-правовой телерадиокомпании **RAI**, специализирующаяся на новостях, спорте, разговорных передачах и популярной музыке. Одной из самых популярных и исторических программ Radio 1 стала футбольное шоу «*Tutto il calcio minuto per minuto*», впервые вышедшее в эфир в 1960 г. Rai Radio 2 – вторая радиостанция итальянской общественно-правовой телерадиокомпании **RAI**, специализирующаяся на разговорных передачах и популярной музыке. Rai Radio 2 является одной из самых популярных радиостанций Италии, её основное шоу – Viva Radio2, также популярны «Il ruggito del coniglio», «Caterpillar» и «Condor». Rai Radio 3 – третья радиостанция итальянской общественно-правовой телерадиокомпании **RAI**, специализирующаяся на культуре и классической музыке. Она была основана в конце 1950 г. Rai Italia Radio – Международное радио RAI и др. [1;11]. Из коммерческих радиостанций итальянскую и международную музыку можно услышать на «Радио Италия», «Радио Глобо» и «Радио DJ».

Выводы. СМИ Италии прошли непростой путь от религиозной и политической цензуры к дуальной системе частного и общественно-правового вещания. Дорога к новым формам вещания была гораздо более трудной, нежели в других европейских странах. Это обусловлено региональными различиями, фрагментацией общества, сложной

политической обстановкой, скачком от традиционного общества к индустриальному, затем и к постиндустриальному состоянию. Телевидение так сильно вошло в жизнь итальянцев, что партия, опирающаяся в своей агитации на телетехнологии, смогла пройти в Парламент. Долгое время С. Берлускони контролировал частный и государственный сектора ТВ и радио («берлусконизм в СМИ»), что порицалось как внутри страны, так и за рубежом.

Использованные источники:

1. Истомин М. Космополитичный Hot Bird // Телеспутник 12(146) Декабрь 2007. URL: <http://www.telesputnik.ru/archive/146/article/44.html> (12.06.12)
2. История Италии: в трех томах. Том 3 / под редакцией С. И. Дорофеева, В. Е. Невлера, Б. Р. Лопухова, Г. С. Филатова. М.: Наука, 1971. 548 с.
3. Манцокки Б. Очерки экономической политики Италии 1945–1959 гг. М.: Изд. Социально-экономической лит-ры, 1961. 208 с.
4. Урина Н.В. Система средств массовой информации Италии // Вестн. Моск. ун-та. Сер.10: Журналистика. 1988. №5. С.48–56.
5. Уткин С. Сильвио Берлускони история успеха // CEO. Электронный журнал. URL: <http://www.buffett.ru/expiration/?ID=2939> (12.12.12)
6. Bechelloni Giovanni Italy / The Museum of Broadcast Communications – Chicago, 1994. URL: <http://www.museum.tv/eotvsection.php?entrycode=italy> (04.04.11) Доступ к сайту закрыт.
7. Cooperation culturelle : etudes et experiences Trois semaines de television Une comparaison internationale Belgique, Bulgarie, Canada, France, Hongrie, Italie et Japon. Paris : Unesco, 1982 – с. 30–35.
8. History of Italian television. URL: <http://s206301103.websitehome.co.uk/database/it.tv.htm> (12.12.12)
9. Mousseau Jacques. La télévision en Italie. In: Communication et langages. N°61, 3ème trimestre 1984. pp. 100–116.
10. Nicosia Andra Italian Television. The Introduction of Television in Italy: How TV Changed Italy and Its Culture. URL: <http://www.lifeinitaly.com/tv/italian-television-50>, <http://www.lifeinitaly.com/tv/italian-television-60>, <http://www.lifeinitaly.com/tv/italian-television-2000> (12.06.12).
11. Summary profiles of pay TV in France, Germany, Italy, Spain, Sweden and United States. Annex 9 to pay TV market investigation consultation. London : Ofcom (Office of communications), 2007. pp.40–55.
12. Vespa Bruno Storia d'Italia Da Mussolini a Berlusconi. 1943 – L'arresto del Duce 2005 – La sfida di Prodi con la testimonianza di Giulio Andreotti . Roma : RAI-ERI MONDADORI, 2004. 194 p. URL: <http://www.21gradi.it/Public/Bruno%20vespa%20-%20Storia%20d'Italia%20da%20Mussolini%20a%20Berlusconi.pdf> (12.12.12)

*Стовба Е. М.
студент*

*УО «Полесский государственный университет»
Республика Беларусь, г. Пинск*

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ И ИХ РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Участниками экономического процесса ежедневно заключается множество хозяйственных сделок. Возникшие денежные обязательства выполняются либо посредством наличных расчетов, либо безналичных.

Организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку достигается значительная экономия на издержках обращения, ускоряется оборачиваемость оборотных средств, усиливается контроль движения денежных средств и заметно увеличивается эффективность банковской деятельности. Например, в развитых странах мира безналичный денежный оборот составляет около 90 % всего оборота денег.

Банковская система существенно влияет на развитие безналичных платежей в стране, так как их развитие является действенным инструментом экономического роста страны, о чем свидетельствует исследование международного рейтингового агентства Moody's, выявившего прямую взаимосвязь между увеличением доли безналичных расчетов и ростом ВВП.

Как указывает Банковский кодекс РБ, безналичные расчеты проводятся в виде банковского перевода, аккредитива и инкассо [1]. Иногда в качестве самостоятельной банковской операции рассматриваются и расчеты с использованием банковских платежных карт, но несмотря на наличие собственных источников правового регулирования, это скорее специфическая форма инкассо. По критерию применяемого документооборота и соответствующим ему названиям первичных документов безналичные расчеты могут проводиться посредством платежных поручений, платежных требований, платежных требований-поручений, аккредитивов, чеков, банковских платежных карточек.

В настоящее время развитие системы безналичных расчетов в Республике Беларусь находит государственную поддержку, так организация денежных расчетов осуществляется Национальным банком Республики Беларусь. НБ РБ ведет ведомственный архив данных и документов по межбанковским расчетам. Он же вправе использовать этот архив для статистической и иной обработки, а также для подтверждения операций, осуществленных при проведении межбанковских расчетов [2].

Межбанковские расчеты в Республике Беларусь осуществляются в системе BISS, являющейся основным функциональным компонентом автоматизированной системы межбанковских расчетов (АС МБР) Национального банка. Работа системы BISS связана с приемом и обработкой электронных платежных документов и сообщений. Готовность

АС МБР осуществлять межбанковские расчеты отражает коэффициент доступности, включая прием, обработку и передачу электронных платежных документов в течение времени, определенного графиком приема и обработки системой BISS электронных платежей и сообщений от участников системы BISS [2].

Таблица 1 - Основные показатели работы системы BISS.

Показатели	Январь- сентябрь 2012 г.	Январь- сентябрь 2013 г.	Отклонение	
			гр.3–гр.2	гр.3/гр.2 *100
1. Проведено платежных инструкций				
в т. ч. по количеству, тыс. единиц	48 902,7	51 463,7	2 561,0	105,2
по сумме, млрд. руб.	2 705 073,0	2 919 497,2	214 424,2	107,9
2. Среднедневной оборот				
в т. ч. по количеству, тыс. единиц	257,4	273,7	16,3	106,3
по сумме, млрд. руб.	14 237,2	15 529,2	1 292,0	109,1
3. Средний размер платежной инструкции, млн. руб.	55,3	56,7	1,4	102,5
4. Аннулировано платежных инструкций	0	0	0	0
5. Коэффициент доступности*, %	100,00	100,00	X	X

Примечание – Источник собственная разработка

По данным, представленным в таблице видно, что система BISS имеет положительный рост в плане проведения межбанковских операций, что говорит о постоянном спросе клиентов.

Так в системе BISS в январе-сентябре 2013 г. проведено 51 463,7 тыс. платежных инструкций, что больше за аналогичный период прошлого года на 5,2%. Если рассматривать темп прироста по сумме проведенных платежных инструкций, то он составил 7,9%. По количеству среднедневного оборота 6,3%; по сумме среднедневного оборота 9,1% и среднего размера платежной инструкции 2,5%. Аннулированных платежей не наблюдается.

Белорусские банки отдают большее предпочтение банковскому переводу, так как при его осуществлении они не несут никакой ответственности за платеж, а комиссионные расходы, связанные с осуществлением банковского перевода, сравнительно невысокие. Также для этой формы расчетов характерна простота и быстрота осуществления платежа. Данный факт подтверждает, что аккредитивная и инкассовая формы расчетов неэффективны на территории нашей страны. Эти формы расчетов более сложные в исполнении и дорогостоящие.

Если рассматривать чековую форму расчетов, то она в настоящее время в Беларуси используется редко и такую форму расчетов даже планируется исключить. Поэтому банкам рекомендуется до 1 января 2015 года провести работу с клиентами по переходу на современные платежные инструменты и

средства платежа и исключению применения ими в безналичных расчетах чеков. Так изменениями в Банковский кодекс от 22 января 2013 года был введен новый платежный инструмент – платежный ордер, посредством которого банк оформляет банковский перевод в случаях частичной оплаты расчетных документов, списания денежных средств со счетов по постоянно действующему платежному поручению. В связи с этим банкам разрешено в течение 2013 года параллельно применять при осуществлении банковского перевода мемориального и платежного ордеров. [3]

В настоящее время в Республике Беларусь в расчетах преобладающую долю составляют клиентские платежи. Национальным банком значительное внимание уделяется развитию системы безналичных расчетов с использованием банковских платежных карточек, которые эффективны в использовании. На 1 июля 2013 года количество банковских платежных карточек, находящихся в обращении составило 11014 тыс. ед., в том числе 5063 тыс. карточек платежной системы БЕЛКАРТ и 5951 тыс. - международных платежных систем. И к началу 2014 года в Беларусь планируется привлечь все крупнейшие международные платежные системы. На сегодня в Республике Беларусь установлено 3458 инфокиосков, 3871 банкоматов, а 42719 организаций торговли оснащены 64556 платежными терминалами.

Таблица 2 - Показатели, характеризующие развитие системы расчетов с использованием банковских платежных карточек.

Период	Количество карточек в обращении, единиц	Общий объем операций с использованием карточек, млн. рублей	в том числе:	
			по получению наличных денежных средств, млн. рублей	по оплате товаров (работ, услуг), прочих безналичных операций, млн. рублей
2012 год I квартал	9 817 744	31 902 413	25 778 749	6 123 664
II квартал	9 789 973	38 288 676	31 134 295	7 154 380
III квартал	10 037 298	44 394 360	36 256 049	8 138 312
IV квартал	10 429 340	45 625 843	36 753 967	8 871 876
2013 год I квартал	10 717 050	49 879 053	38 916 005	10 963 048
II квартал	11 592 926	57 923 771	45 618 730	12 305 041

Примечание – Источник собственная разработка

Увеличение использования количества карточек во втором квартале 2013 г. по отношению к последнему кварталу 2012г. составил 11,2%, также возрос общий объем операций с использованием карточек на 26,9%. Наблюдается значительный рост осуществления операций безналичным путем и по получению наличных денежных средств, который составил 38,7 и 24,1 процентных пункта соответственно.

Современное состояние рынка платежных карточек, как и в целом рынка безналичных платежей в Беларуси, находится на довольно высоком уровне. Планируется, что в ближайшее время появятся новые продукты на базе платежных карточек. Например, широкомасштабное внедрение технологии бесконтактных платежей на базе платежных карт.

В Беларуси следует наращивать программно-техническую инфраструктуру в сфере безналичных расчетов, стимулировать активное использование различных видов платежных инструментов и средств платежа.

Использованные источники:

1. Банковский кодекс Республики Беларусь от 22 января 2013 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
2. Национальный Банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by> – Дата доступа: 10.11.2013.
3. О внесении изменений и дополнений в Инструкцию о банковском переводе: постановление Правления Национального банка Республики Беларусь, 19 ноября 2012 г. № 583 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2013. – 8/26794.

Стрельникова Ю. С.
магистрант, 2 курс
Шкромада В.И., к.э.н.
ст. преподаватель

кафедра менеджмента организации
Институт управления НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Ключевые слова: венчурное инвестирование, инвестиции, венчурный фонд

В современных рыночных условиях особую роль играют организации, использующие новейшие технологии и высокоэффективные способы хозяйствования для производства оригинальной продукции и услуг. Деятельность данных субъектов хозяйствования связана с повышенным риском и требует умелого управления процессами венчурного инвестирования.

Венчурное инвестирование – это процесс инвестирования долгосрочного, рискованного капитала в инновации, т.е. в создание высокотехнологичных продуктов с целью получения высокой прибыли.

Отличительными характеристиками венчурного инвестирования от других видов инвестирования (кроме его высокой рисковости и потенциальной доходности) являются следующие:

– задачей инвестора является обеспечение быстрого роста стоимости и капитализации бизнеса;

- инвестиции производятся в обмен на пакет акций компании на ранних стадиях развития;
- венчурные инвестиции финансируют проект роста и развития организации;
- срок «пребывания» инвестора в венчурной компании – от 2 до 5 лет;
- в дополнение к инвестициям в компанию инвестор использует свой опыт управления и деловые связи [6].

На рисунке 1 представлен типовой алгоритм инвестирования проекта инвестором:

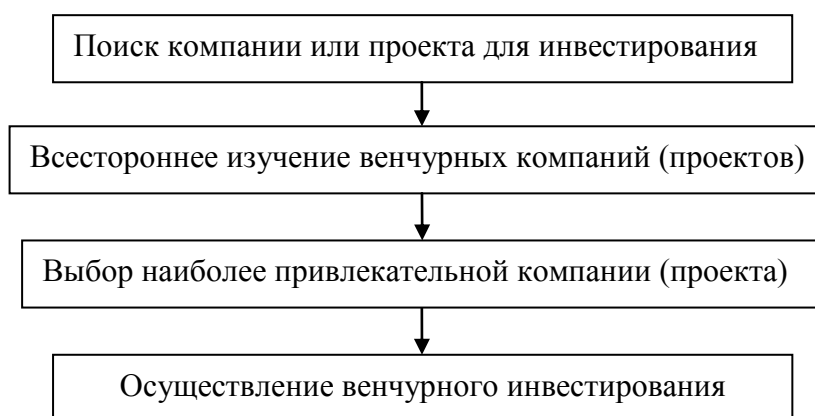


Рисунок 1 – Алгоритм инвестирования проекта инвестором

Привлекая инвесторов для финансирования, необходимо показать реальную нишу, занимаемую на рынке компанией (проектом), активность коллектива, четкое представление о перспективах развития бизнеса. Для этого необходимо произвести ряд действий (Рис. 2).



Рисунок 2 – Алгоритм действий предприятий, желающий получить венчурные инвестиции

Для реализации идей и выхода нового, не имеющего аналогов продукта, или выполняемых услуг на рынок необходимы инвестиции в проект.

В настоящее время можно утверждать, что рынок венчурных инвестиций состоялся. Подтверждением этого служат, во-первых, опубликованные в Wall Street Journal результаты исследования Dow Jones Venture Source, посвященные итогам венчурного финансирования в 2012 году. Впервые Россия поднялась на 4 место в Европе по объёму венчурных инвестиций в отраслях высоких технологий, более того – российский венчурный рынок является самым быстрорастущим в Европе. Значительный рост венчурных инвестиций (в 10 раз за последние 4 года) показывает ощутимый сдвиг в ментальности и осознании высокотехнологичного сектора как инвестиционно-привлекательного.

Во-вторых, общий объём венчурных сделок в России по итогам 2012 года, по предварительной оценке, находится в интервале от 1 до 1,2 миллиарда долларов США.

В-третьих, число венчурных фондов, заявивших о готовности инвестировать в российские технологические компании, составляет около 150, включая как частно-государственные фонды, так и фонды, созданные исключительно на частные средства[3].

Рост интереса российского бизнес-сообщества к венчурному инвестированию и начало государственно-частного партнерства принадлежит Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ).

Деятельность РАВИ направлена на становление и развитие в России рынка прямых и венчурных инвестиций и формирование необходимых условий для его развития, а именно:

- привлечение инвестиций на российский рынок;
- повышение уровня подготовки инновационных компаний и приведение их в соответствие с требованиями венчурных инвесторов;
- создание благоприятной бизнес-среды для венчурных инвестиций.

Основные проекты РАВИ:

- 1) Венчурные Ярмарки;
- 2) Подготовка специалистов для венчурного бизнеса;
- 3) Публикация ряда информационных, аналитических изданий, подготовка переводов зарубежной литературы, способствующих повышению предпринимательской и инвестиционной культуры.

На начало 2012 года в России действуют 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. Они созданы Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов, общим объемом 9,2 млрд.руб.

В попечительские советы этих фондов входят представители Российской Венчурной Компании. Основные цели деятельности ОАО «РВК»

– стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

Среди наиболее успешных региональных венчурных фондов считается «Фонд содействия развития венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере» в Санкт-Петербурге.

Целью создания Фонда является развитие на территории Санкт-Петербурга инфраструктуры венчурного (рискового) финансирования субъектов малого предпринимательства в научно-технической сфере.

Ключевой задачей Фонда являлось создание закрытого паевого инвестиционного фонда особо рискованных (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Санкт-Петербурга» (далее - ЗПИФ).

Для этого в Фонд в качестве имущественного вноса были направлены бюджетные средства в размере 300 млн рублей и отобрана по конкурсу управляющая компания – ЗАО «ВТБ Капитал Управление активами», которая, по условиям конкурса, дополнительно привлекла в ЗПИФ 300 млн рублей от группы компаний ВТБ. Размер Фонда, на сегодняшний день, – 600 млн рублей. ЗПИФ создан для инвестирования инновационных проектов Санкт-Петербурга.

В 2011 году Фонд расширил свои функции, став Венчурным партнером Фонда посевных инвестиций Российской венчурной компании (далее – ФПИ РВК). В качестве венчурного партнера Фонд осуществляет поиск инновационных проектов, подготовку их к представлению Инвестору, а также постинвестиционное сопровождение до момента выхода Инвестора из проекта.

За время работы ЗПИФ (с ноября 2007 года) проинвестированы 4 инновационных проекта в различных областях деятельности:

- Проект 1. ЗАО «Изитейл» (разработка и коммерциализация нового продукта медицинского назначения);
- Проект 2. ЗАО «Лазерный центр» (проектирование и разработка лазерных систем и внедрение передовых лазерных технологий);
- Проект 3. «Производство микроканальных пластин» (фильерный метод производства одножильных светодиодов для приборов ночного видения);
- Проект 4. Проект «Октого» (он-лайн бронирование отелей в России и за рубежом для граждан России).

В настоящее время Фонд работает с 4 проектами, готовящимися для инвестирования в ФПИ РВК (осуществляет поиск частного инвестора и структурирование сделки, составление финансовой модели проекта, бизнес-плана, резюме и презентации для инвестора) [5].

Безусловными примерами развития экосистемы и работы её элементов являются фонды Москвы, Казани, Томска.

Бизнес-ангелы вкладывают средства в проекты на самой ранней стадии их развития, и в отличие от венчурных фондов, рискуют собственным капиталом. Специфика данного сектора заключается в том, что бизнес-ангелы действуют в условиях наибольшего риска. Данный сектор в России находится на начальной стадии развития. Они пока не идентифицированы как субъекты экономической жизни ни обществом, ни государством.

Таким образом, можно сделать вывод, что венчурный рынок на территории Российской Федерации проходит начальные этапы своего развития. Существует еще ряд проблем: малое развитие бизнес-ангельского инвестирования, слабое международное сотрудничество в венчурном инвестировании, низкое формирование частного инвестирования, слабая законодательная база, недостаточная развитость экосистемы инноваций и ряда технологических отраслей. Но, тем не менее, уже успешно формируются венчурные фонды, существуют различные проекты, разворачиваются программы государственно-частного партнерства, а это важнейшие шаги к становлению развитого, стабильного венчурного рынка.

Использованные источники:

1. Плотников А.Н. Перспективы венчурного инвестирования инновационной деятельности//Финансы.-2012.-№5
2. Журнал Thomson Financial №1. - 2011
3. <http://www.rvca.ru>
4. <http://www.nisse.ru>
5. <http://vf-spb.ru>
6. <http://vifnsk.ru>

Стрижакова Я. С.

студент, 2 курс

Христофорова Л.В., к.э.н.

Филиал НОУ ВПО «Московский технологический институт "ВТУ"»

Россия, г.Оренбург

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА

В современных экономических условиях существенно возрастает значение финансовой информации, оперативность и объективность которой позволяют всем участникам хозяйственного оборота представить и понять финансовое состояние и финансовые результаты деятельности конкретного предприятия[4].

Информационной базой для анализа хозяйственной деятельности аудируемого лица выступает бухгалтерская отчетность предприятия, а именно бухгалтерский баланс, где констатируется финансовая устойчивость предприятия с описанием положения, сложившегося на начало и конец отчетного периода, т.е. подробно излагается ситуация: что было и что стало[5].

При исследовании хозяйственной деятельности аудируемого лица (предприятия) рассматривается в первую очередь его финансовое состояние, которое с позиции краткосрочной перспективы характеризует: может ли предприятие своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами. Краткосрочная задолженность предприятия, обособленная в отдельном разделе пассива баланса, может погашаться различными способами, т.е. обеспечением такой задолженности могут выступать любые активы предприятия, в том числе и внеоборотные. Вместе с тем, очевидно, что ситуация, когда предприятие реализует часть внеоборотных активов, чтобы расплатиться по краткосрочным обязательствам, является ненормальной[1]. И именно поэтому при анализе финансово-хозяйственного состояния предприятия одним из основных этапов является анализ платежеспособности и финансовой устойчивости. Полученные данные, будут служить характеристикой текущего финансового состояния предприятия, и будут являться неотъемлемой оценкой его потенциальных возможностей.

Большое значение анализ финансово-хозяйственного состояния приобретает для выявления финансовой несостоятельности предприятия – это не способность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей. В результате чего предприятие в судебном порядке может быть признано банкротом, а это конечный этап во всей его деятельности[4].

В экономической литературе справедливо критикуется баланс, как источник информации для анализа. Одной из проблем является группировка статей баланса, не в полной мере соответствующая и международным стандартам и целям финансового анализа. При этом однозначного подхода к решению этой проблемы нет, что требует дополнительных исследований[3].

Наряду с этим неоднозначно решаются проблемы формирования и методики расчета показателей финансовой устойчивости и платежеспособности, отсутствует объективная нормативная база для оценки этих показателей.

Современный финансово-хозяйственный анализ по бухгалтерскому балансу должен быть объективным, и только решение отмеченных выше проблем может решить эту задачу[3].

Баланс – это многофункциональная форма бухгалтерской отчетности, ознакомление с которой необходимо как внутренним, так и внешним пользователям. Бухгалтерский баланс служит индикатором для оценки финансового состояния предприятия, поэтому его исследование необходимо в современных рыночных условиях, чтобы дать всесторонний анализ хозяйственной деятельности аудируемого лица.

Действующая форма баланса, отличается от международной тем, что построена по схеме группировки активов по возрастающей ликвидности, (а не по убывающей ликвидности)[5].

Способы анализа хозяйственной деятельности аудируемого лица, применяемые в международных стандартах, намного разнообразнее используемых в практике российского бухгалтерского учета. Ведущее место отводится сравнительным методам, например, анализу изменений во времени и сопоставлению с отраслевыми показателями. Широко используется метод определения функций чувствительности финансового результата по различным параметрам. Способ коэффициентов, отражающих различные аспекты деятельности предприятия, так распространенный в России, западные специалисты считают качественным, но менее эффективным[2].

Использование международного опыта бухгалтерского учета на базе международных стандартов, позволит обогатить российскую практику. Кроме того, целый ряд положений этих стандартов могут быть включены в математические модели хозяйственной деятельности различных предприятий, и обеспечить более точные результаты исследований[2].

Полнота раскрытия данных бухгалтерской отчетности является одной из ряда качественных характеристик деловой информации. Не теряет актуальности и сопоставимость, уместность, прозрачность, понятность раскрываемой информации[3]. Мировая практика формирования и подтверждения качества и полезности данных бухгалтерской отчетности пошла не по пути достижения неограниченной полноты отчетных показателей, а по пути раскрытия статей, которые являются существенными и прозрачными для интерпретации имущественного и финансового положения предприятия, а также совершаемого им экономического оборота (доходы, расходы, прибыль) со стороны различных групп заинтересованных лиц.

В соответствии с МСФО существенной признается такая статья или другим способом полученная информация, отсутствие которой в отчетности может повлечь за собой ошибочные экономические решения внешних пользователей (финансовых и инвестиционных решений, оценки операционной деятельности, кредитной политики, качества менеджмента)[2].

Автоматизация данного учетного процесса поможет избежать всякого рода ошибок при составлении баланса, как технических, так и арифметических. При этом значительно повышается достоверность отражаемых в отчетности показателей, сокращаются затраты на содержание аппарата бухгалтерии, повышается оперативность и эффективность управления предприятием. В свою очередь достоверная информация, содержащаяся в отчетности, позволит провести как объективную предварительную оценку финансового состояния предприятия, так и более глубокий анализ его хозяйственной деятельности[4].

В интересах сближения отечественной практики с требованиями международных бухгалтерских стандартов бухгалтерский баланс стали

составлять не в первоначальной (исторической) оценке (баланс-брутто), а в реальной оценке на дату составления баланса, «очищенном» от регулирующих статей (баланс – нетто). Такой подход распространяется как на имущество длительного пользования, так и состав оборотных средств[3].

Принимая во внимание вышеизложенное, необходимо выделить, что давая оценку эффективности деятельности предприятия, на основании широкого анализа хозяйственной деятельности аудируемого лица, особо значимая роль отводится достоверности бухгалтерского баланса. Его данные важны как для внутреннего использования, так и для контролирующих, налоговых органов, большое значение они имеют для инвесторов. В настоящее время привлечение инвестиций является главным направлением в экономике. К важным факторам, влияющим на достоверность показателей бухгалтерского баланса, необходимо отнести: соблюдение требований нормативных актов; соблюдение положений выбранной учетной политики; качественное проведение подготовительной работы, предшествующей составлению баланса; уровень автоматизации учетного процесса; уровень квалификации бухгалтерского состава.

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
4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. - М.: ИНФРА-М, 2007.С. - 512.
5. Косолапова М.В., Свободин В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник// Дашков и К, 2011.

Стрижакова Я. С.
студент, 2 курс

Христофорова Л. В., к.э.н.

Филиал НОУ ВПО «Московский технологический институт "ВТУ" Россия, г.Оренбург

АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА

Общей целью анализа баланса является выявление и раскрытие информации о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта и перспективах его развития, необходимой для принятия решений заинтересованными пользователями отчетности. [5]

К основным задачам анализа баланса следует отнести:

- изучение состава и структуры источников формирования активов;
- анализ ликвидности отдельных групп активов;
- характеристику обеспеченности обязательств активами;
- анализ взаимосвязи отдельных групп активов и пассивов;
- анализ способности генерировать денежные средства;
- оценку возможности сохранения и наращивания капитала.

При проведении анализа баланса преследуются две основные цели.

Во-первых, проведение анализа имеет своей целью получение информации о способности предприятия получать прибыль. Данный аспект является принципиально важным при решении вопросов о выплате дивидендов, возможности расширения и развития бизнеса.

Во-вторых, анализ баланса имеет целью получение информации об имущественном и финансовом состоянии предприятия, т.е. о его обеспеченности источниками для получения прибыли.

Проведение анализа по обоим направлениям должно показать, насколько устойчиво функционирует предприятие.

Необходимыми условиями успешного анализа баланса являются:

- понимание хозяйственно-экономических условий анализируемого предприятия и целей его развития;
- использование информации о принципах учета и формирования отчетности (учетная политика);
- владение методикой анализа баланса.[3]

Источниками информации для проведения анализа баланса является как сам бухгалтерский баланс и приложения к нему, так и дополнительная информация о состоянии экономики и отрасли, к которой относится анализируемое предприятие.

В составе необходимой для анализа информации должны присутствовать сведения об особенностях операционного цикла, присущих данной отрасли, об отраслевых рисках, чувствительности отрасли к спадам в экономике.

Помимо этого важной для получения объективных выводов является информация, характеризующая цели развития анализируемой организации, стратегию и тактику, а также стиль ее руководства.

Известно, что предприятия одной и той же отрасли могут отличаться структурой своих активов и пассивов в зависимости от того, придерживается ли команда управления консервативной или агрессивной политики.

Аналитической процедурой является вертикальный анализ – иное представление финансового отчета в виде относительных показателей. Такое представление позволяет увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге. Обязательным элементом анализа являются динамические ряды этих величин, посредством которых можно отслеживать и

прогнозировать структурные изменения в составе активов и их источников покрытия.[2]

Переход к относительным показателям позволяет проводить сравнительный анализ предприятий с учетом отраслевой специфики и других характеристик.

Относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые существенно искажают абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затрудняют их сопоставление в динамике.

Горизонтальный анализ баланса заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

Степень агрегирования показателей определяет аналитик. Как правило, берут базисные темпы роста за ряд лет (смежных периодов), что позволяет анализировать изменение отдельных балансовых статей, а также прогнозировать их значения. Аналогично может быть выполнен горизонтальный анализ других форм бухгалтерской отчетности. Горизонтальный и вертикальный анализы дополняют друг друга. Поэтому на практике можно построить аналитические таблицы, характеризующие как структуру отчетной бухгалтерской формы, так и динамику отдельных ее показателей.[1]

Трендовый анализ – часть перспективного анализа, необходим в управлении для финансового менеджмента. Строится график возможного развития организации. Определяется среднегодовой темп прироста и рассчитывается прогнозное значение показателя. Это самый простой способ финансового прогнозирования. Сейчас на уровне отдельной организации расчетным периодом времени является месяц или квартал.

Степень соответствия выводов, сделанных в ходе анализа финансового состояния предприятия, реальности в значительной степени определяется качеством информационного обеспечения анализа. Обязательным требованием к такому обеспечению является наличие единой системы данных об имущественном и финансовом положении организации, а также о результатах ее хозяйственной деятельности. Такой системой служит бухгалтерская отчетность, составляемая на основе данных бухгалтерского учета. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» определяет одну из основных задач бухгалтерского учета как формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности. Отсюда следует, что отчетность является основным средством коммуникации, обеспечивающим достоверное представление информации о финансовом состоянии

предприятия. Это определяет те требования, которые предъявляются к бухгалтерскому учету и отчетности организации.[4]

Использованные источники:

- 1.Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 ФЗ от 06.12.2011. Режим доступа: www.minfin.ru
2. Цыбина Н.В., Бердышев С.Н. Формирование финансового результата в бухгалтерском учете//Ай Пи Эр Медиа, 2009.
3. Долматова О.В., Сысоева Е.Н. Анализ хозяйственной деятельности по отраслям: учебное пособие// Ай Пи Эр Медиа, 2010.
- 4.План развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2012-2015 годы на основе Международных стандартов финансовой отчетности. Режим доступа: www.minfin.ru
5. Косолапова М.В., Свободин В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник// Дашков и К, 2011.

*Стукова Ю. Е., к.э.н.
доцент кафедры экономики
ФГБОУ ВПО «Российская академия правосудия»
Северо-Кавказский филиал
Дудник Т.А.
ассистент кафедры экономики предприятий
ФГБОУ ВПО КГАУ
Россия, г. Краснодар*

**МОНИТОРИНГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА
ЗЕРНОВЫХ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ
РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ЗЕМЕЛЬ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

Сельскохозяйственное производство представляет собой один из наиболее сложных с точки зрения применения управленческих воздействий видов хозяйственной деятельности человека, и в первую очередь это связано с необходимостью использования в процессе сельскохозяйственного производства земельных ресурсов, которые помимо основного средства производства могут выступать так же в качестве недвижимого имущества и инвестиционного ресурса.

Термин «земля», обладает большой научной ёмкостью, он включает в себя такие понятия как: планета; территория, пространственный базис существования государства; средство производства в сельском хозяйстве; почва; земельный участок - объект гражданского оборота и т.д. [1]., при этом, независимо от того, в каком контексте используется термин «земля», всегда подразумевается её естественное, независящее от воли человека, происхождение, поэтому, если рассматривать землю в качестве объекта

управления, необходимо учитывать что в первую очередь, земля является природным объектом и подлежит особой охране [2].

В процессе сельскохозяйственного производства, по причине потенциальной экологической опасности любого вида хозяйственной деятельности осуществляемой человеком, земля подвергается негативному воздействию со стороны производителя, выступающего в данном случае в качестве природопользователя, поскольку, при осуществлении сельскохозяйственного производства, преимущественно эксплуатируется плодородие - уникальное свойство земли как природного ресурса и природного объекта, позволяющее ей служить средством производства в сельском хозяйстве [5].

Данные обстоятельства обуславливают важность сочетания в процессе сельскохозяйственного производства, экономических мер воздействия на поведение хозяйствующего субъекта и императивного регулирования в целях обеспечения охраны и рационального использования земельных ресурсов.

Другими, словами, экономическое регулирование отношений возникающие в этой сфере, должно регламентироваться нормами права, поскольку необходимо учитывать специфику объекта воздействия, недопускающего стихийности присущей рыночным отношениям. [3, 5]

С учетом изложенного, экономическое регулирование земельно-имущественных отношений и охраны земель в сфере сельскохозяйственного производства, можно определить как совокупность правовых норм, регулирующих отношения, возникающие в процессе прогнозирования планирования, финансирования, стимулирования деятельности по рациональному использованию и охране земельных ресурсов [3], одним из инструментов которого является мониторинг устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Важным условием эффективного развития любой отрасли экономики является устойчивость производства. Особенно велико значение этого показателя в сельском хозяйстве, так как:

сельское хозяйство является главным производителем продуктов питания, поэтому любые перебои в производстве негативно сказываются на уровне жизни населения;

сельское хозяйство ведется в практически неконтролируемых человеком условиях, поэтому более других отраслей подвержено нестабильности;

процесс воспроизводства тесно взаимодействует с биологическими процессами роста и развития живых организмов.

Устойчивость сельскохозяйственного производства обычно определяется при помощи оценки уровня урожайности и валовых сборов зерновых и других культур.

Развитие зернового производства имеет первостепенное значение для подъема всего сельского хозяйства, а потребности в зерне постоянно увеличиваются в связи с укреплением кормовой базы животноводства, развитием перерабатывающей промышленности.

По объемам деятельности и социально-экономическому значению сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей. Развиваясь на основе законов, общих для всей экономики, оно в то же время имеет некоторые особенности.

В отличие от других отраслей экономики для развития сельского хозяйства в целом и зернового хозяйства в частности, характерны объективные дополнительные трудности организации производства. Это колеблемость погодных условий при общей скоротечности производственных процессов, что вызывает скачкообразные перепады в объемах созданной в сельском хозяйстве продукции. Это и более сложная социальная структура сельскохозяйственного производства, включающая помимо хозяйств общественного сектора личные и фермерские хозяйства. Наконец, это более низкий уровень развития производительных сил, что проявляется в относительных показателях фондооснащенности, обеспеченности квалифицированными кадрами, элементами инфраструктуры, в меньшей степени – концентрации, специализации и товарности производства.

Все это, вместе взятое, обуславливает меньшую устойчивость развития сельского хозяйства по сравнению с другими отраслями, требует повышенного внимания к укреплению материально-технической базы и научно-методического обеспечения механизма управления, созданию эффективной системы резервных фондов.

Под устойчивостью производства обычно понимают способность противостоять отрицательным воздействиям, преимущественно стихийным силам природы, способность предупредить или ослабить спады производства.

Устойчивость развития – это не только возможность преодолеть неблагоприятные для сельского хозяйства явления, но и способность использовать их с наибольшим эффектом для хозяйства.

В процессе исследования устойчивости производства необходимо иметь в виду, что она достигается не обязательно путем удовлетворения спроса за счет текущего производства. Устойчивость нужно рассматривать как категорию воспроизводства в единстве всех моментов. Поэтому устойчивым может оказаться и такой вариант развития сельского хозяйства, который, сохраняя колебания объемов производства в отдельные годы, обеспечивает полную компенсацию периодически возникающих дефицитов за счет ранее созданных резервов и запасов.

Развитие любой отрасли экономики может осуществляться двумя путями – экстенсивным и интенсивным.

Развитие производства по экстенсивному пути предполагает расширение посевов сельскохозяйственных культур только за счёт освоения новых земельных участков без совершенствования технологии производства, что может быть оправдано только при условии наличия свободных земельных участков которые могут служить средством производства в сельском хозяйстве и в этом случае расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве, как правило, осуществляется за счёт освоения новых земельных участков и повышения интенсивности использования уже существующих земельных участков [4].

При экстенсивном пути развития предполагается расширение размеров посевов в растениеводстве. Однако данный путь развития ограничен физическими размерами посевов.

Размеры посевов зерновых культур в Краснодарском крае за 1997 – 2011 гг. увеличиваются (рисунок 1). Следовательно, положительное действие экстенсивного фактора здесь вполне приемлемо.

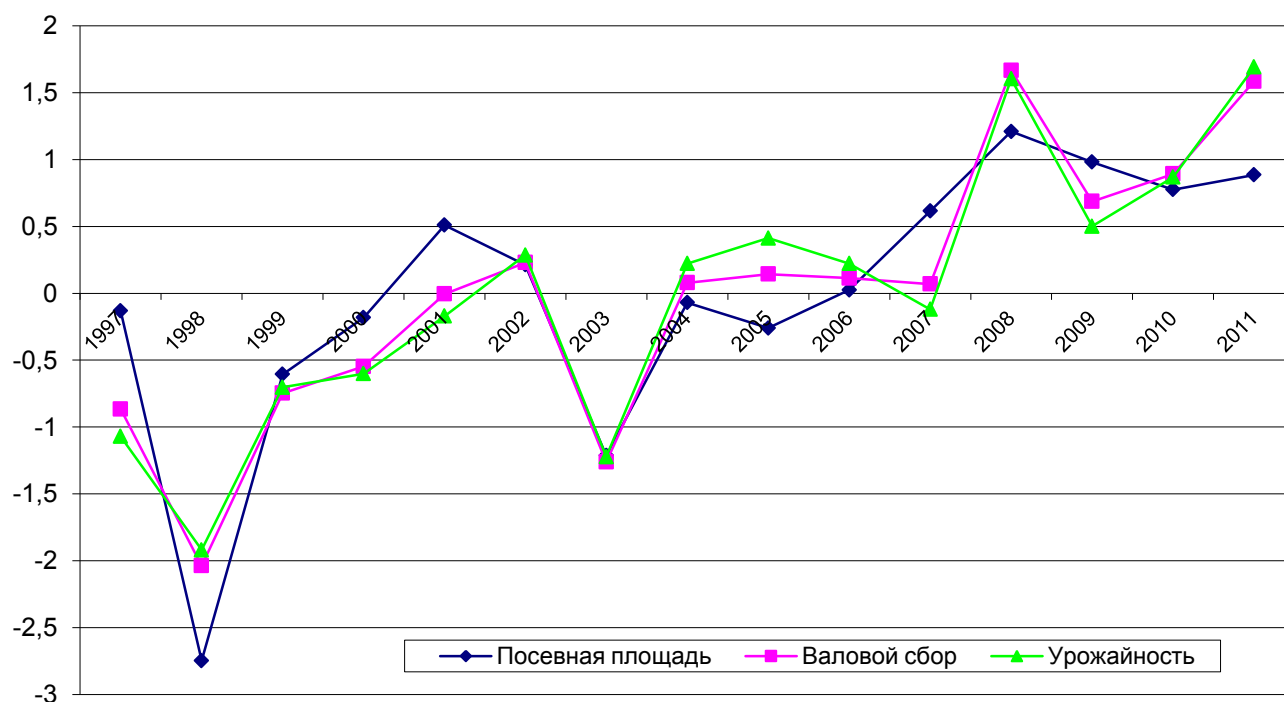


Рисунок 1 - Динамика показателей размера посевных площадей, валовых сборов и урожайности (нормализованные данные)

В отличие от экстенсивного пути развития, интенсивный каких-либо пределов развития не имеет и основывается на росте урожайности сельскохозяйственных культур. Уровень урожайности зерновых культур за рассматриваемый период за некоторым исключением имел тенденцию роста. Отсюда можно сделать вывод, что для развития зернового хозяйства Краснодарского края заложен значительный потенциал.

Устойчивый рост размеров посевов и несколько разнонаправленные колебания в уровнях урожайности сказались на показателях валового сбора следующим образом – наряду с положительными приростами наблюдаются годы и с резким снижением объемов валовых сборов зерна.

Сложившаяся ситуация говорит об относительно стабильном положении в отрасли зернового производства. Причины такой закономерности носят как экономический, так и социальный характер. Однако к основным факторам можно отнести:

1. ослабление технической оснащенности сельскохозяйственного производства с одновременным физическим и моральным износом имеющейся в хозяйствах техники;
2. значительное снижение количества вносимых органических и минеральных удобрений;
3. инфляционные процессы не позволяли на должном уровне осуществлять инвестиционную (воспроизводственную) политику в отрасли и как следствие этого – отсутствие материальной заинтересованности работников.

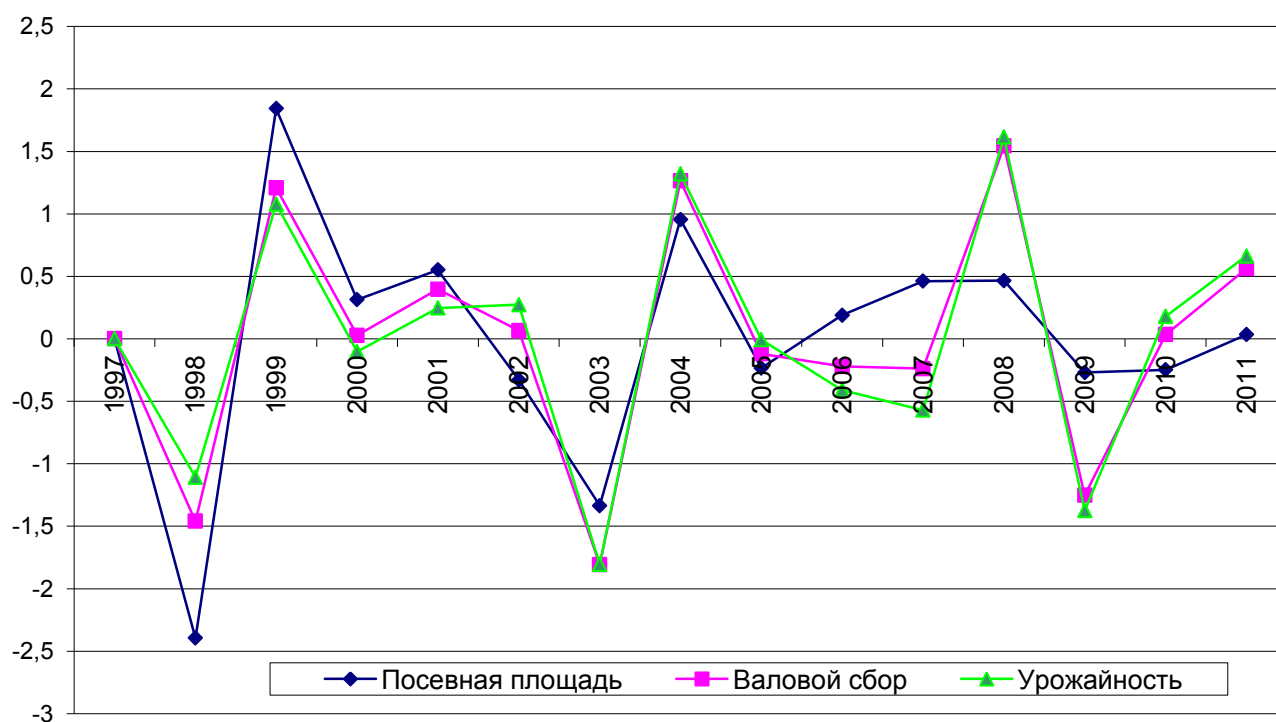


Рисунок 2 - Динамика абсолютных изменений показателей посевных площадей, валовых сборов и урожайности (нормализованные данные)

Аналогичная закономерность наблюдается при анализе динамики относительного изменения к предыдущему году изучаемых показателей.

Условием измерения колеблемости показателей зернового хозяйства является предварительное изучение общей тенденции. Одним из способов выявления общей тенденции является метод аналитического выравнивания, например по уравнению тренда прямой, который по сравнению с другими методами имеет следующие преимущества:

1. при анализе используются все уровни ряда динамики, причем каждый из них играет одинаковую роль в расчетах;
2. результатом анализа является уравнение, выражающее основную устойчивую тенденцию ряда динамики. Это позволяет определить среднегодовой прирост ожидаемого уровня на последующий период;
3. при аналитическом выравнивании колебания уровней ряда, складывающихся под влиянием случайных причин, отделяются от основной тенденции динамики, и поэтому становится возможным измерение этих колебаний. В частности, если изучаемый период достаточно велик, то можно определить, сокращаются или растут колебания уровней ряда динамики.

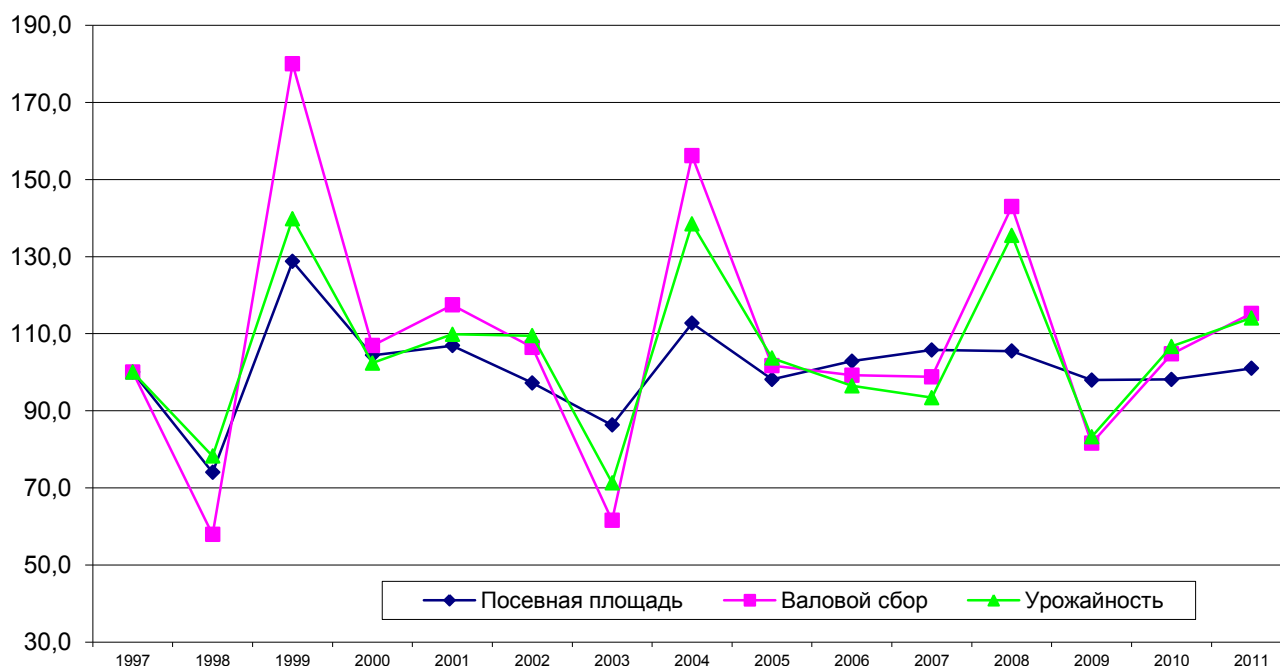


Рисунок 3 - Динамика относительного изменения показателей посевных площадей, валовых сборов и урожайности к предыдущему году, %

Наиболее простым и широко применяемым в аналитических исследованиях является использование линейного тренда. Представим общую статистическую характеристику устойчивости зернового хозяйства Краснодарского края за 1997 – 2011 гг. в виде исчисления тренда прямой размеров посевов, валовых сборов и уровней урожайности зерновых культур.

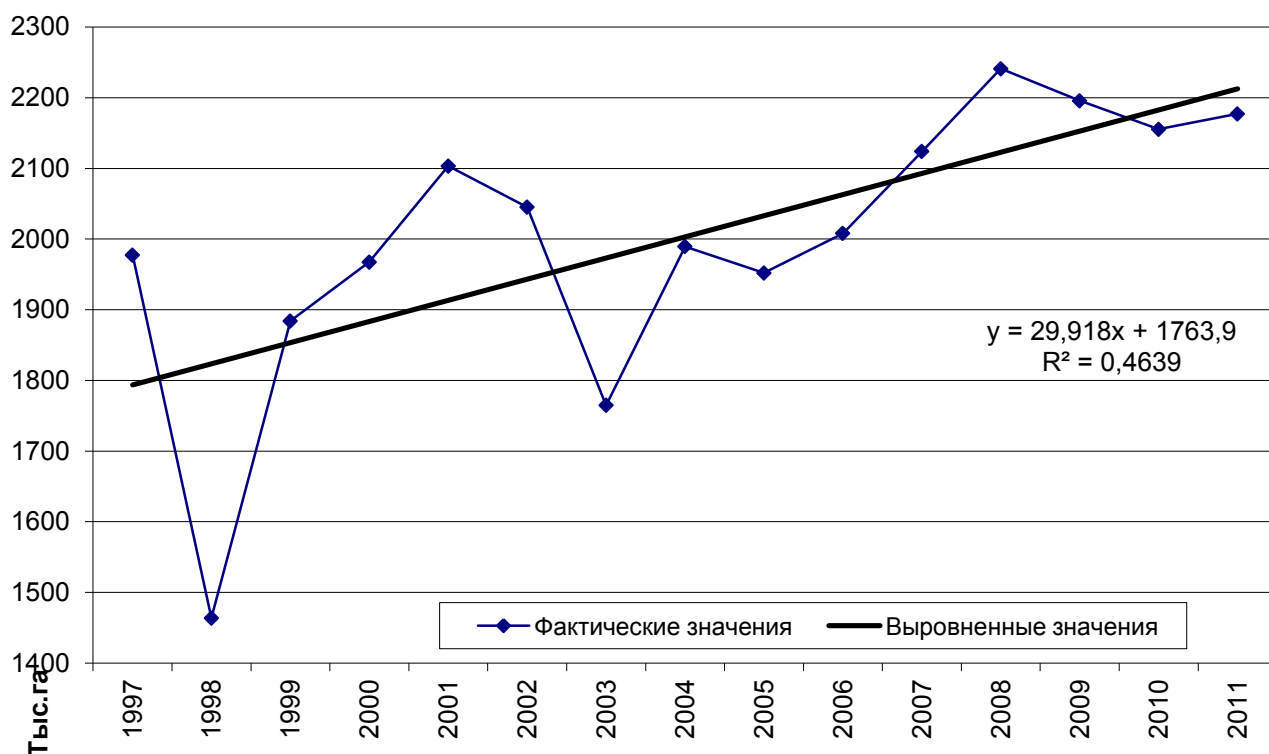


Рисунок 4 - Выровненные значения показателей размера посевов по уравниванию тренда прямой

Среднегодовой уровень роста валовых сборов зерна за 1997 – 2011 гг. составил 4074,7 тыс.ц. (рисунок 5).

Сравнивая показатели средних абсолютных приростов размеров посевов, валовых сборов и урожайности зерновых культур в организациях Краснодарского края, исчисленные в результате сравнения конечных уровней и по уравниваниям трендов прямой, заметим, что они различаются.

Это связано с тем, что в первом случае не учитывается вариация уровней внутри ряда, в то время как по уравниваниям трендов задействована вариация всех без исключения уровней ряда динамики.

Кроме того, сравнивая коэффициенты вариации валовых сборов зерновых и урожайности зерновых культур следует отметить, что вариация валовых сборов в основном совпадает с вариацией урожайности зерновых культур. Это говорит о том, что колебания валовых сборов в организациях синхронизируются с колебаниями уровней урожайности. Вариация размеров посевных площадей незначительна, что подтверждает рассчитанный коэффициент вариации, равный 8,46 %.

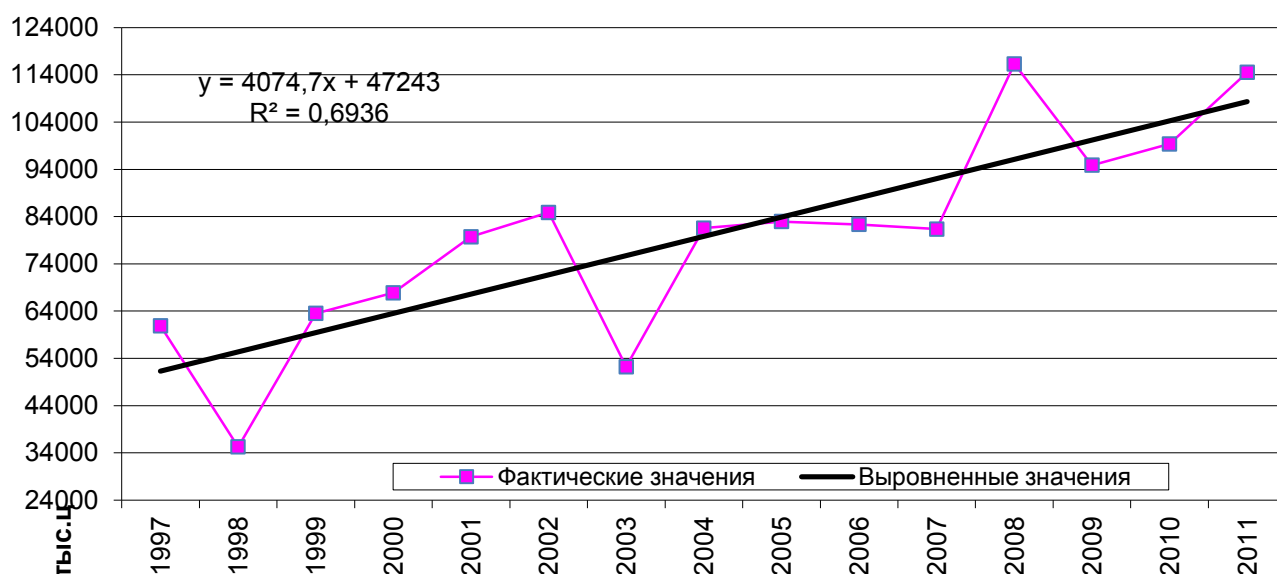


Рисунок 5 - Выровненные значения показателей валового сбора по уравнению тренда прямой

Таким образом, среднегодовое увеличение урожайности зерновых культур в организациях Краснодарского края составило за 1997 – 2011 гг. 1,48 ц/га (рисунок 6).

Для количественного изучения устойчивости урожайности, как во времени, так и в пространстве статистической наукой разработана система показателей – размах вариации, среднеквадратическое отклонение, коэффициент вариации и другие.

Для всесторонней характеристики уровня и динамики устойчивости урожайности могут быть использованы различные методы, в основе которых лежит расчет показателей колеблемости. Анализ динамики коэффициентов колеблемости и устойчивости, вычисление параметров их динамики позволяют более корректно измерить степень колеблемости и устойчивости.

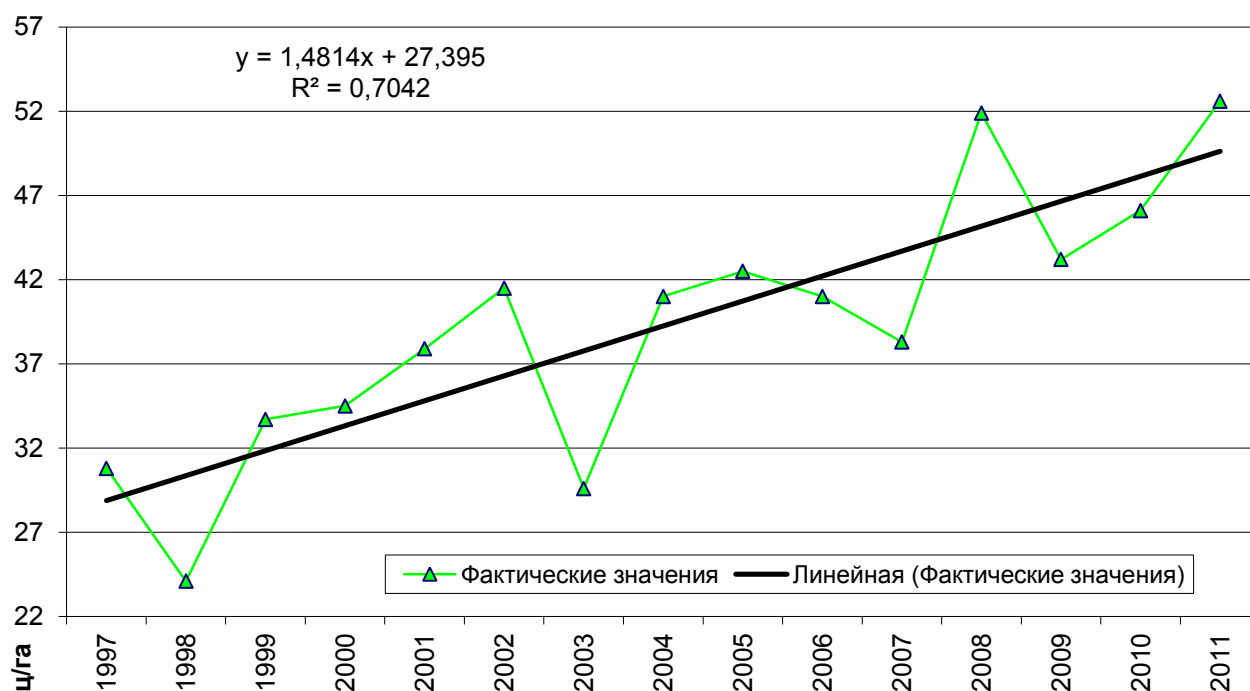


Рисунок 6 - Выровненные значения показателей урожайности зерновых культур по уравнению тренда прямой

Рассмотрев теоретические вопросы и методы, связанные с изучением устойчивости, проанализируем устойчивость урожайности зерновых культур, валового сбора и посевных площадей в Краснодарском крае. Для этого рассчитаем пятилетние скользящие показатели устойчивости урожайности зерновых культур. Коэффициенты устойчивости урожайности зерновых культур изменялись от 82,46 % до 86,84 %.

В течение всего рассматриваемого периода устойчивость урожайности зерновых культур в крае колебалась. Однако в последние шесть скользящих периодов наметилась тенденция к повышению устойчивости.

Для более полной оценки сельскохозяйственного производства необходимо дополнительно рассчитать коэффициенты устойчивости размеров посевных площадей и валовых сборов.

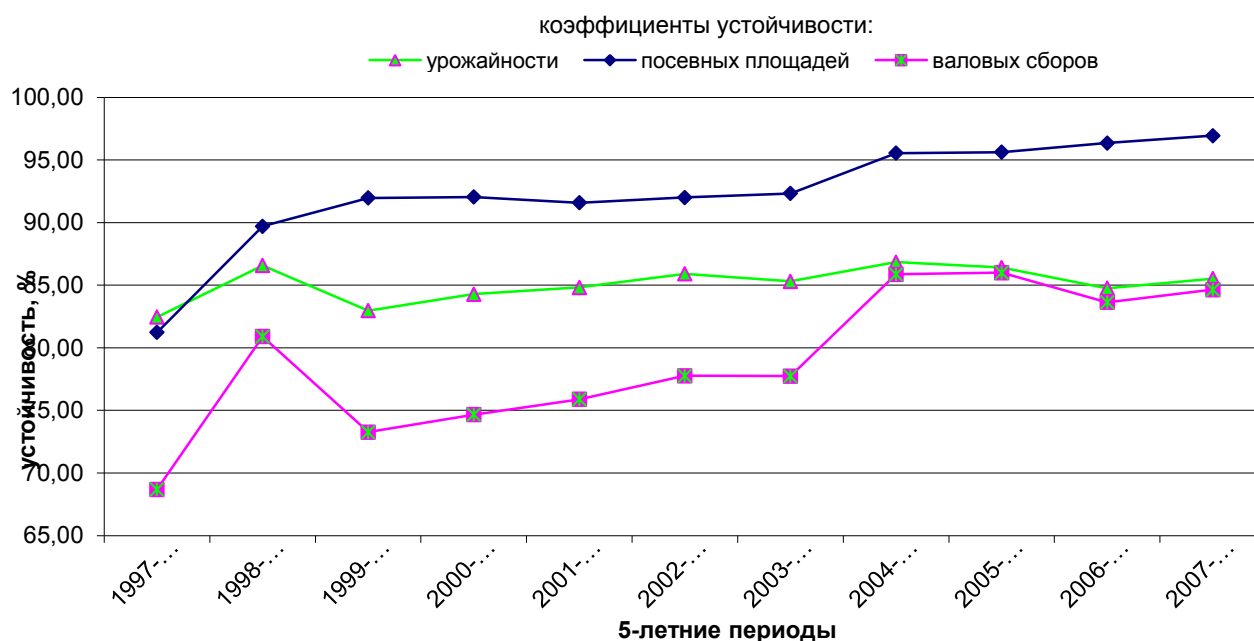


Рисунок 7 - Коэффициенты устойчивости урожайности, валового сбора и размеров посевных площадей зерновых культур в организациях всех категорий Краснодарского края

Коэффициенты устойчивости размеров посевных площадей зерновых культур в Краснодарском крае колебались в пределах от 81,23 % до 96,94 %, а валовых сборов – изменялись от 68,69 % до 85,99 %.

Наглядное представление может дать совместное графическое изображение рассчитанных коэффициентов устойчивости урожайности, валового сбора и размеров посевных площадей в крае.

Из рисунка видно, что за период с 1997 по 2011 гг. в Краснодарском крае динамика всех коэффициентов устойчивости имеет тенденцию к увеличению.

Однако имеются некоторые особенности. Кривая, описывающая динамику устойчивости посевных площадей наиболее плавно изменяется. Кривая, описывающая динамику устойчивости урожайности, практически повторяет кривую, описывающую динамику устойчивости валового сбора зерна. Это говорит о том, что устойчивость валового сбора в полной мере зависит от устойчивости урожайности.

К недостаткам такого метода можно отнести потерю информации в начале (1997 – 1998 гг.) и в конце (2010 – 2011 гг.) динамического ряда и как следствие, нельзя с полной уверенностью сказать, будет ли в дальнейшем снижение или увеличение устойчивости урожайности, размеров посевов и валовых сборов зерновых. Поэтому целесообразно применить метод, основанный на выравнивании по избранным уравнениям трендов.

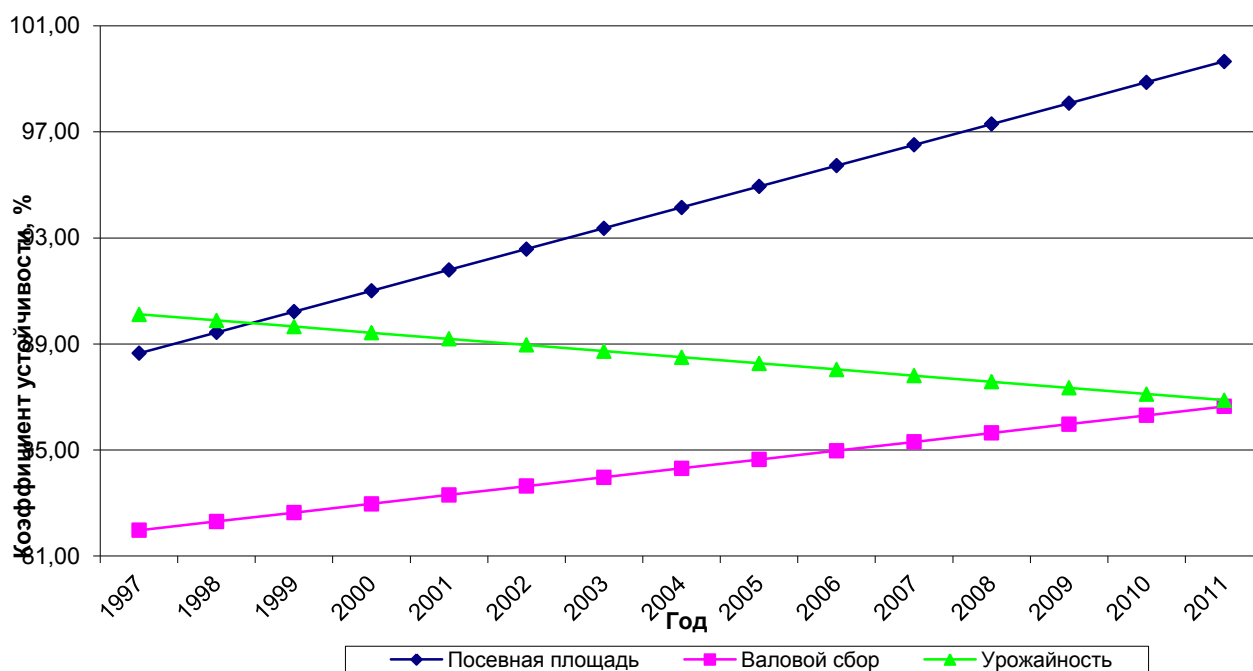


Рисунок 8 - Динамика коэффициентов устойчивости урожайности, валового сбора и посевных площадей зерновых культур в Краснодарском крае в 1997 – 2011 гг.

Однако эти показатели в данном случае не позволяют проследить наметившуюся тенденцию устойчивости урожайности, валовых сборов и посевных площадей, так как дают характеристику оценки колеблемости, а соответственно, и устойчивости рядов динамики в целом. Поэтому определим изменение колеблемости в динамике. За исследуемый период произошло снижение устойчивости производства зерна, так как коэффициенты устойчивости урожайности уменьшились. Рисунок демонстрирует, что прямая валового сбора совпадает не с прямой уровня урожайности, а с прямой устойчивости посевных площадей. Это означает, что на устойчивость валового сбора оказало наибольшее влияние устойчивость посевных площадей.

Таким образом, ежегодный рост посевных площадей и повышение их устойчивости оказывает положительное влияние на устойчивость валового сбора, но в то же время устойчивость урожайности зерновых культур имеет тенденцию к снижению.

Использование метода, основывающегося на расчете скользящих величин, показало, что за рассматриваемый период устойчивость урожайности зерновых культур снижается. Устойчивость же валовых сборов и посевных площадей – растет.

Прудников А.Г. отмечает, что прогнозирование по уравнению тренда предпочтительнее методов моделирования, т.к. уравнение тренда позволяет в одном показателе «урожайности» — отразить взаимодействие всех факторов. Такого же мнения придерживается Юзбашев М.М. Он выделяет следующие преимущества прогнозирования по динамическому ряду:

- методика прогнозирования адекватна его цели; ожидаемая в будущем периоде величина урожайности определяется на основе измерения закономерностей динамики урожайности во времени, а не в ее пространственной вариации;
- уравнение тренда выражает влияние всех факторов, обуславливающих направленное изменение урожайности, независимо от того, известны ли эти факторы;
- уравнение тренда может быть достаточно точным при значительно меньшем числе параметров, чем многофакторная регрессионная модель;
- форма тренда может быть выявлена достаточно объективно и надежно. Уравнение тренда в неявном виде включает влияние взаимодействий факторов, оно выражает и линейные и нелинейные компоненты влияния факторов. Отрастить все это в явной форме в многофакторной модели, как правило, невозможно;
- на основе измерения тренда и колеблемости урожайности в динамическом ряду можно вычислить не только точечный прогноз, но и доверительные границы урожайности, прогнозируемой для отдельных лет, доверительные границы среднегодовых уровней и доверительные границы тренда с желаемой вероятностью;
- тренд урожайности отражает не только количественные изменения факторов урожайности, но и качественные изменения в самом их составе. «Факторы меняются, тренд остается», так можно выразить преимущество большей общности и устойчивости тренда по сравнению с регрессионной многофакторной моделью.

Прогноз на основании трендовых моделей содержит два элемента: точечный и интервальный прогнозы. Очевидно, что точное совпадение фактических данных в будущей и прогностических точечных оценок маловероятно. Поэтому точечный прогноз должен сопровождаться двусторонними границами, то есть указанием интервала значений, в котором с достаточной долей уверенности можно ожидать появления прогнозируемой величины. Установление такого интервала называется интервальным прогнозом, который осуществляется путем расчета доверительного интервала.

Таблица 1 – Прогноз урожайности зерновых культур в Краснодарском крае в 2012 – 2014 гг., ц/га

Год	Шаг (L)	Точечный прогноз ($\hat{y}_{n+L}$)	Доверительный интервал прогноза	
			нижняя граница	верхняя граница
2012	1	51,10	40,35	61,85
2013	2	52,58	41,62	63,54
2014	3	54,06	42,88	65,24

Так как модель, на основе которой осуществлялся прогноз, признана адекватной, то с принятым уровнем значимости можно утверждать, что при сохранении сложившихся закономерностей развития прогнозируемая величина попадет в интервал, образованный нижней и верхней границами.

Использованные источники:

1. Дудник Д.В. Управление земельными ресурсами \ Монография. - Краснодар: Изд-во «Парабеллум», - 2008 г.
2. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации \ «Предпринимательство». Журнал. - Москва. - № 4. - 2009 г.
3. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации \ «Предпринимательство». Журнал. - Москва. - № 4. - 2009 г. – с. 54-58
4. Козубенко И.С., Дудник Д.В. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности \ Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета = Polythematic online scientific journal of Kuban State Agrarian University. - 2012. - № 82. - С. 930-944 – с.7
5. Дудник Д.В. Оценка эколого-экономического риска в процессе рационального природопользования при осуществлении эколого-экономического управления земельными ресурсами региона (по материалам Краснодарского края) \ Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - <http://uecs.ru>. - № 5. – 2012.
6. Прудников А.Г. Краткосрочный прогноз производства зерна / А.Г. Прудников. -М.: Росагропромиздат, 1989. - 120 с.
7. http://www.loief.ru/docs/kaf_inf/Putshkov/002.pdf
8. <http://www.ipm.by/pdf/Volchok.pdf>

Субботин Д. В.

студент

Ягудина А. Р.

студент

Национальный Исследовательский Университет

Высшая Школа Экономики

Россия, г. Пермь

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ РЫНКА ТРАНСПЛАНТАЦИИ ОРГАНОВ

Данная статья раскрывает проблемы легализации рынка трансплантации органов с точки зрения этики и, в особенности, экономики. В статье будут рассмотрены как аргументы за легализацию, так и против таковой.

В современном обществе многие люди страдают от различных болезней, для лечения которых требуется пересадка человеческих органов. Очень часто это вопрос жизни и смерти. Одна из самых часто

встречающихся болезней, требующих пересадки, это почечная недостаточность, поэтому список тех, кто находится в очереди на трансплантацию почки, кажется бесконечным.

В среднем, каждый день 74 человека получают орган на пересадку, в то время как 17 человек умирают, так как не получают орган из-за недостатка доноров [3]. Почему спрос так велик? Почему он не удовлетворен? Должна ли продажа органов быть легализована, если люди в них нуждаются? Существуют ли этические или экономические причины для создания легального рынка? Нужно ли создавать законы для регулирования этого рынка? Какие могут быть экономические последствия легализации рынка?

Рынок доноров можно условно разделить на две части: органы тех пациентов, которых уже не спасти от какой-либо неизлечимой болезни, и здоровых пациентов. По статистике, только 30% американцев готовы отдать свои органы после смерти [3]. В течение последних десяти лет число почек от погибших доноров не увеличилось, несмотря на усилия National Kidney Foundation и рекламных кампаний, проводимых знаменитостями и государственными организациями [3]. В то же время спрос на донорство, особенно почки, растёт в передовых странах мира. Население этих стран живет дольше и, как следствие, зарабатывают хронические болезни, такие как диабет и ожирение, которые, в свою очередь, приводят к почечной недостаточности. Каждый год список ожидания донорских органов только увеличивается. Если эта тенденция сохранится, предложение донорских почек никогда не удовлетворит спрос.

Существует путь решения данной проблемы (хотя и сегодня он является крайне спорным): отмена запрета на покупку органов от живых доноров и разрешение на получение некоторой компенсации за донорство от неизлечимо больных пациентов их семьям [1].

Сегодня запрет на продажу почек устанавливает максимально возможную цену в размере \$0. Это является потолком цен во множестве стран мира. Предложение будет составлять 20 тыс. почек при этой установленной цене. Однако стоит отметить, что размер спроса составляет 80 тыс. почек. В результате возникает разрыв между количеством спроса и предложения в 60 тыс., при цене \$0. Есть несколько причин против легализации рынка торговли органами. В первую очередь, продажа почки связана с эксплуатацией социально незащищенных слоев населения. Спросом на человеческие органы воспользуются отчаявшиеся бедные, которые и будут составлять основную часть предложения на рынке человеческих органов. Те, кто придерживается этой точки зрения, уверены, что это будет этически и морально неправильно, если состоятельные люди будут использовать бедных. Исследование рынка доноров в Индии показало, что первоначально продажа почки улучшила их благосостояние, но в долгосрочном периоде не привела к положительным изменениям.

За исключением случаев, когда органы передаются членам семьи, приоритет отдается тому нуждающемуся, который находится в начале списка ожидания (как правило, в список ожидания включаются те пациенты, которые подтвердили свои намерения вести активный образ жизни и заботиться о своем здоровье). Если органы можно будет покупать и продавать, большинство больных лишатся возможности получить трансплантат, пока у них не будет достаточно денег на это. Получается, что формирование рынка органов приведет к созданию социального конфликта. Ведь те люди, которые будут способны выжить и докажут свое негативное отношение к пагубным привычкам, но не имеют достаточно средств, умрут. Еще один аргумент против легализации рынка основан на том, что покупка и продажа почек меняет отношение человека к собственному здоровью в худшую сторону и он начинает относиться к собственным органам как к товару. Получается, что человек превращает свое тело в «фабрику», хотя и выпускающую уникальный товар – орган.

С другой стороны, существует немало причин и «за» организацию законного рынка донорских органов. Каждый человек владеет автономным правом на свое тело и волен распоряжаться своим выбором в вопросах морали и этики. В своей работе «Biotechnology, Ethics and Free Markets» Julian Savulescu высказывает следующую мысль: «Если Вы чем-либо владеете, у вас есть исключительное право на это, тем более, если это ваше собственное тело». Ученый считает, что легализация продажи почек зависит от условия, что люди обладают правом распоряжаться частями своего тела, даже если это подразумевает риск. Легализация рынка продажи органов будет являться финансовым стимулом, который в дальнейшем приведет к увеличению числа доноров. Это, в свою очередь, приведет к увеличению числа спасенных жизней. Доктор Arthur Matas предложил план, по которому доноры смогут продать свою почку. Государство будет устанавливать цену, а расходы на трансплантацию будут удержаны из медицинской страховки пациента. Продавцы, в свою очередь, должны будут пройти медицинскую и психологическую проверку, чтобы иметь право продать почку. Это, по мнению доктора, поможет определить влияние не только на здоровье, но и на дальнейшую жизнь донора [2].

С точки зрения экономики, если существует нехватка чего-либо, в данном случае донорского органа, то рыночное ценообразование отсутствует. В свою очередь, цена, образованная рынком, сократит или вовсе ликвидирует дефицит почек и, тем самым, поможет сохранить тысячи жизней каждый год. Минимально допустимая цена при продаже почек (также как и минимальная оплата труда) предотвратит эксплуатацию бедных, которая обсуждалась выше, богатыми и поможет сохранить жизнь нуждающимся пациентам.

Разные стороны этого вопроса, позволяют прийти к выводу о том, что продажа донорских органов должна быть организована в соответствии с

нормами морали и этики. Установление справедливой рыночной цены за почку стало бы решением проблемы со стороны тех, кто вынужден продавать свой орган на нелегальном рынке. Кроме того, это бы побудило многих людей, продать орган, что в конечном итоге могло бы привести к увеличению предложения и сокращению спроса, то есть установлению равновесной ситуации на рынке. И это, несомненно, позволит получить экономическую выгоду многим людям.

Использованные источники:

1. Castro, L.D. (2003).Commodification and exploitation: Arguments in favor of compensated organ donation. Journal of Medical Ethics. 29, 142-146.
2. Friedman, A.L (2006).Payment for living organ donation should be legalized. BMJ. 333, 746-748.
3. Friedman, E.A., & Friedman, A.L., (2006). Payment for donor kidneys: Pros and cons. Kidney International, 69, 960-962.
4. Knapp, T (2005, April 4). Organ agonistes. Retrieved September 17, 2008, from Free-Market News Network

*Суендыков Р. Ш., д.ю.н.
профессор
Ханнанов Р. А.
НИРС*

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА**

Общеизвестно, что аграрное производство относится к той сфере трудовой деятельности, которая прямо связана с производством благ и жизненного фонда, что и определяет её особую роль в эволюции человеческого общества. О приоритетности аграрной политике государства можно судит и на примере, что по инициативе Президента РФ принят и реализуется Национальный проект «Развитие АПК». Важно и создать соответствующую инфраструктуру для населения, которые заняты не легким сельскохозяйственным трудом, отвечающим публичным интересам современного общества.[3]

В аграрном производстве впервые проявляет себя «закон редкости». И ресурсы аграрного производства (прежде всего почвы, пригодные для земледелия), и создающиеся здесь материальные блага имеются в ограниченном количестве, они относительно редки. Возможности производства ограничены, а первичные потребности нельзя заменить. Закон замещения на них не распространяется. Поэтому в каждый исторически конкретный момент любое общество может выделять на все прочие виды производства лишь то количество живого и овеществленного труда (учитывая и закупки по импорту), которое стоит за пределами затрат на создание продовольственного фонда. Причем, чтобы сохранять экономическую безопасность, каждая страна стремится к самообеспечению

продовольствием, хотя бы на минимальном уровне. Поэтому структура национального производства во всех странах в значительной степени определяется уровнем производительности труда, создающего продукты питания, а прирост производства в аграрном секторе определяет основную долю годовичного прироста валового национального продукта.[1]

Кризис, в котором оказался агропромышленный комплекс России, в настоящее время приобрел затяжной характер. Создается впечатление, что все принимаемые правительством меры по преодолению тяжелой ситуации в сельском хозяйстве носят бессистемный и половинчатый характер. Сельское хозяйство стало самой убыточной отраслью экономики страны. Финансовое состояние сельхозпредприятий остается крайне тяжелым. Кризис в сельском хозяйстве и спад его производства наносит тяжелый удар по всей экономике, поскольку приводит к потере огромного количества бесплатных природных ресурсов, и эти потери приходится оплачивать при импорте продовольствия. Для подтверждения изложенного достаточно сказать, что кредиторская задолженность агропромышленного комплекса составляет более 175 млрд. рублей, а инвестиции в агропромышленный комплекс сократились за последнее время в 20 раз. 60% продовольствия в стране производится в частном секторе, то есть самим населением. А ведь агропромышленный комплекс при правильном и умелом управлении им может стать локомотивом для вывода экономики России на путь устойчивого развития. От правильной государственной политики в аграрной сфере напрямую зависит развитие и процветание страны, возрождение российской деревни, преодоление бедности и рост благосостояния граждан России.[4]

На современном этапе развития сельского хозяйства задачами аграрного законодательства, по моему мнению, должны выступать:

- 1) правовое регулирование производственной сельскохозяйственной деятельности с учетом объективных особенностей;
- 2) правовое обеспечение финансовой деятельности в аграрной сфере;
- 3) организационно-правовое обеспечение управления сельскохозяйственными предприятиями;
- 4) создание правовых основ для регулирования аграрных отношений органами местного самоуправления;
- 5) создание правовых предпосылок для социального развития села;
- 6) обеспечение аграрной безопасности.

Анализируя правовую базу новой аграрной политики, к сожалению, приходится сделать вывод, что все имеющиеся правовые акты либо являются декларативными, либо слишком недолгосрочными. Считаем, что стране нужен единый нормативный документ, регламентирующий, во-первых, принципы, направления аграрной политики (на долгосрочную перспективу), а так же все действия каждого участника таких правоотношений.[3]

Султанов А.
студент, 1 курс, ИНЭФБ
Рабцевич А. А. - научный руководитель
БашГУ
Россия, г.Уфа

ФУНКЦИИ И ВИДЫ ДЕНЕГ

Деньги- это особый вид товара, который выделился из товарного мира и служит всеобщим эквивалентом. Иными словами, деньги являются таким товаром, который способен обмениваться на все другие товары.

Деньги появились в глубокой древности в результате обмена товарами. Поначалу обмен был случайным. С развитием общественного разделения труда, производства и обмена выделился один товар (как всеобщий эквивалент), который и стал играть роль денег. Следовательно, деньги имеют товарное происхождение. В основе обмена товаров с помощью денег лежит стоимость, то есть общественный труд, затраченный в процессе производства товара и овеществленный в нем. Роль всеобщего эквивалента долгое время выполняли благородные металлы, золото и серебро, а со второй половины XIX в. - только золото. В ходе своей исторической эволюции деньги стали выступать в различных формах - металлических, бумажных, кредитных и, наконец, в новой современной форме электронных денег. [1]

Бумажные деньги появились в ходе длительного процесса. Изначально их выпуск был связан с естественным стиранием металлических монет и преднамеренной их порчей государственной властью. Впоследствии бумажные деньги в качестве денежных знаков стали широко использоваться государством для покрытия своих расходов (бюджетных дефицитов). Причина обесценивания бумажных денег заключалась в том, что их количество не регулировалось и не ограничивалось реальными потребностями товарооборота. Кредитные деньги возникли в период развитого капитализма. Они стали обслуживать не только обмен товаров, но и функционирование (движение) капитала. Сущность денег раскрывается в пяти функциях:

1. Выступая *мерой стоимости*, деньги тем самым измеряют стоимость всех остальных товаров как всеобщий эквивалент. Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется его ценой. На рынке цены могут отклоняться вверх или вниз от стоимости (в зависимости от соотношения спроса и предложения).

2. В качестве *средства обращения* (обмена) деньги обслуживают товарный оборот, то есть выступают посредником в актах купли-продажи товаров. Участие денег в обмене составляет лишь момент обращения (оно мимолетно). Поэтому данную функцию могут выполнять неполноценные бумажные и кредитные деньги.

3. Функция денег как *средства платежа* появилась в связи с развитием кредитных отношений, то есть с возможностью отсрочки платежа. Налицо разрыв между продажей (покупкой) товара и его денежной оплатой.

4. Как *средство накопления и сбережения* деньги, будучи всеобщим эквивалентом, становятся воплощением общественного накопления. Для этой функции деньги должны сохранять свою стоимость хотя бы в течение определенного периода. Накопление и сбережение денежных средств как капитала стало условием расширенного воспроизводства и экономического роста. Накопленную сумму можно употребить на инвестиции (то есть ее капитализировать). Предприниматель любой эпохи заинтересован в использовании накопленных средств в качестве капитала, приносящего прибыль. Это же относится и к личным сбережениям. Чтобы деньги не обесценивались, широко практикуется их накопление в виде золота, иностранной валюты, недвижимости, ценных бумаг.

5. В функции *мировых денег* (то есть в качестве международных платежных средств) они выступают при расчетах по платежным балансам. Как покупательное средство деньги используются при покупке товаров с их оплатой наличными. . [2]

- Таким образом, деньги воплощают в себе часть общественного богатства, переносимую из одной страны в другую.

В настоящее время к мировым деньгами относятся:

- ведущие национальные валюты (доллар США, евро, японская иена, фунт стерлингов);
- международные денежные единицы, т.е. национальные валюты, выпускаемые международными финансово-кредитными институтами: СДР(специальные права заимствования), выпускаемые МВФ (Международным валютным фондом), и евро, выпускаемые Европейской системой центральных банков (ЕСЦБ), возглавляемой Европейским центральным банком (ЕЦБ).

В современной рыночной экономике функции денег претерпели видоизменения. Товарно-денежные отношения приобрели всеобщий и глобальный характер. Таким образом, все без исключения товары, услуги, природные и интеллектуальные ресурсы, а также труд и способности людей оцениваются сегодня в денежной форме.

Денежное обращение - это движение денег при выполнении ими своих функций.

Форма организации денежного обращения в той или иной стране, которая сложилась исторически и закреплена национальным законодательством, представлена *денежной системой*.

- Денежная система включает в себя следующие элементы:
 - денежную единицу;
 - эмиссионную систему;
 - виды денег;

- институты регулирования денежной системы.

Денежной единицей является денежный знак, принятый в качестве меры стоимости (например, рубль или доллар).

Эмиссионная система - это учреждение, регулирующее выпуск денег в обращение, то есть Центральный банк. В регулировании денежного обращения участвуют также Министерство финансов и кредитно-банковские учреждения страны. Например, в России право выпуска денег (денежной эмиссия) принадлежит Центральному банку РФ.

- *Видами денег*, выступающими как законное средство платежа, являются:
 - наличные деньги - банкноты и металлические монеты;
 - безналичные деньги - то есть средства на счетах в кредитно-банковских учреждениях.

Количество денег, необходимое для выполнения ими функций средства обращения и платежа, определяется законом денежного обращения.

Согласно этому закону, количество денег в обращении должно обеспечить соблюдение баланса между ним и стоимостью товаров и услуг, подлежащих реализации (с учетом их цен).

Условия поддержания денежного обращения определяются взаимодействием двух факторов: потребностью экономики в деньгах и фактическим поступлением денег в оборот. Если в обращении будет больше денег, чем реально требуется хозяйству, то тогда деньги начнут обесцениваться, или иными словами, покупательная способность денежной единицы будет снижаться. . [3]

Итак, на количество денег в обращении влияют разнообразные факторы, которые, в свою очередь, зависят от условий развития производства товаров и услуг. Потребность народного хозяйства в деньгах определяется изменением количества обращающихся товаров и услуг, а также уровнем и общей суммой цен товарной массы.

Обратное влияние на количество денег, необходимых для обращения, оказывает степень развитости кредита: чем больше продают в кредит, тем меньше требуется денег в обращении. Такое же влияние на количество денег в обращении оказывает и размер безналичных (взаимопогашающихся) расчетов, или клирингов.

Кроме того, количество денег в обращении обратно пропорционально скорости оборота денег. На практике скорость обращения среднегодовой денежной массы рассчитывают как отношение ВВП к среднегодовой денежной массе. Чем выше скорость оборота денег, тем меньше их надо для стабильного обращения, и наоборот. Значительному ускорению обращения денег способствуют информационные технологии в банковском деле, применение электронных платежей.

Использованные источники:

1. Экономическая теория: Учебник / Под ред. И.П. Николаевой. - М.: Проспект, 1999. - Гл. 17, с. 291-306.
2. Козырев В.М. Основы современной экономики: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2000. - Гл. 5, с. 105-122, гл. 10, с. 232-257.
3. Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.Д. Камаева. - М.: ВЛАДОС, 1999. - Гл. 14-15, с. 299-368.

*Султанов А.
студент, 1 курс, ИНЭФБ
Латыпова З.И. - научный руководитель
к.ф.н.
старший преподаватель
БашГУ
Россия, г.Уфа*

МЕНЕДЖМЕНТ. ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Понятие «менеджмент» возникло в начале 20 века в американской среде бизнеса. Еще в 30-е годы прошлого столетия там была ясно осознана его значимость, деятельность превратилась в профессию, область знаний – в самостоятельную дисциплину, а социальный слой – в весьма влиятельную общественную силу. Произошла т.н. «революция менеджеров», когда возникли корпорации-гиганты, простирающие свои производственные и сбытовые сети по всему миру, обладающие огромным экономическим, производственным, научно-техническим потенциалом, сопоставимым с целым государством. Известно, что крупнейшие корпорации, банки составляют стержень экономической и политической силы великих наций, от них зависят правительства, а значит, решения менеджеров, стоящих во главе крупных корпорации, подобно решениям государственных деятелей определяют судьбы миллионов людей, государств и целых регионов. Важен и малый бизнес. В экономике развитых стран предприятия малого бизнеса по количественному составу составляют более 95% всех фирм. В этой сфере экономики существует еще более жесткая конкуренция, а основная задача устоять, выжить, вырасти принадлежит эффективному менеджменту. Что же такое менеджмент и кто такой менеджер?

Менеджмент – это умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект, мотивы поведения других людей.

Менеджмент – это вид профессиональной деятельности, направленный на оптимизацию человеческих, материальных и финансовых ресурсов для достижения целей организации.

Менеджмент – это система научных знаний, рекомендаций, основанных на практике управления.

Менеджмент – это наука + опыт, приумноженные управленческим искусством.

Методология менеджмента основывается на определении следующих понятий или категории:

- цели и задачи управления;
- объекты и субъекты управления;
- функции управления;
- виды менеджмента;
- методы менеджмента;
- принципы управления.

Основная цель менеджмента – обеспечение прибыльности и доходности фирмы путем рациональной организации производственного процесса, эффективного использования кадрового потенциала, применения новых технологий. Прибыльность обеспечивается путем максимизации дохода от реализации производимой продукции/услуг, осуществления других операций и минимизации затрат. Реализация цели организации обеспечивается выполнением следующих задач менеджмента:

- оценка состояния объекта управления;
- определение конкретных целей развития организации и их приоритетности;
- разработка стратегии развития организации;
- определение необходимых ресурсов и источников их обеспечения;
- распределение и координация полномочий и ответственности, совершенствование структуры организации;
- определение очередности и последовательности принятия решений, выработка системы мероприятий по времени;
- подбор, подготовка кадров, стимулирование их труда;
- установление учета и контроля при решении поставленных задач.

Объектом управления (то, на что направлено управление) является организация – группа людей, деятельность которой сознательно координируется для достижения общих целей. Природа и свойства, формальная структура и поведенческие аспекты объекта управления зависят от вида, иерархического уровня и функциональной области деятельности. Субъектом управления (тот, кто осуществляет управление) являются менеджеры, весь руководящий состав организации. Менеджеры – это руководители, т.е. сотрудники организации, имеющие непосредственно подчиненных им работников, они занимают постоянную должность в организации, наделены полномочиями в области принятия решений в определенных сферах деятельности организации. Уровни управления. Содержание, формы и методы менеджмента зависят от его иерархического уровня: высшего, среднего или низового. Всякая организация представляет собой пирамиду, основанную на вертикальном и горизонтальном разделении труда. Горизонтальное разделение труда происходит по принципу специализации,

сосредоточения на выполнении определенной функции в организации (функциональной области предприятия), разделение управления по уровням основано на вертикальном разделении труда по принципу власти, субординации и разделения полномочий. Задачи менеджмента определяют его функции. Функции менеджмента – это устойчивый состав видов управленческой деятельности. Авторы известного учебника «Основы менеджмента» М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури рассматривают 4 основные функции управления: планирование, организация, мотивация и контроль.

По признаку содержания управления различают стратегический и оперативный менеджмент. Стратегический менеджмент предполагает разработку и реализацию миссии организации, ее предпринимательской политики, определения конкурентной позиции фирмы на рынке, выработку набора стратегий, их распределение по времени, формирование потенциала успеха организации и обеспечение стратегического контроля за их реализацией.

Оперативный менеджмент предусматривает разработку тактических и оперативных мер, направленных на практическую реализацию стратегий развития организации.

Методы менеджмента – это система правил и процедур решения различных задач управления. Методы менеджмента позволяют снизить интуитивный характер управления, внести упорядоченность, обоснованность и научность в процесс принятия управленческих решений. К общим методам управления относятся:

- системный анализ – рассмотрение объектов, процессов, явлений как сложных систем, состоящих из подсистем, находящихся во взаимосвязи и взаимодействии;
- моделирование управленческих процессов – создание моделей, т.е. представление ситуации, объектов, процессов в другом, несколько упрощенном виде путем придания свойствам и характеристикам объекта количественного значения и экспериментирование, дающее возможность проверить альтернативные варианты решения проблемы (экономико-математические методы или количественные методы принятия решений);
- экспертный анализ – оценка управленческих решений экспертами-специалистами в различных областях знаний;
- генерирование идей («мозговая атака»), основанное на привлечении большого количества людей в процесс принятия решения, позволяющее найти максимальное количество вариантов решения управленческой проблемы [2].

Использованные источники:

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. М. Основы менеджмента: Дело, 1997. — 704 с

2. Цыренова А.А. Менеджмент: Учебно-методическое пособие – Улан-Удэ: Издательство ВСГУТУ, 2006. – с.114

*Султанов А.
студент, 1 курс, ИНЭФБ
Латыпова З.И. - научный руководитель
к.ф.н.
старший преподаватель
БашГУ
Россия, г.Уфа*

САМОРАЗВИТИЕ МЕНЕДЖЕРА

Саморазвитие менеджера — это процесс осознанного целенаправленного развития себя как руководителя, который включает самостоятельное совершенствование своих знаний, умений, личностных и функциональных качеств, компетенции в целом, обеспечивающих эффективность профессиональной деятельности. Данный процесс представляет собой единство следующих составляющих: личностного развития (личностного роста); интеллектуального развития; профессионального (квалификационного) развития; поддержания физического состояния (оздоровления).

В практическом плане о профессиональном развитии человека говорят в тех случаях, когда уровень его мастерства не просто как-то изменяется, а повышается на порядок. Почему у одних людей происходят такие изменения, а у других нет?

Профессиональное саморазвитие — это не массовое и даже не типичное явление, потому что не все обладают качествами, которые необходимы для целенаправленной работы над собой. Саморазвитие происходит только у тех, кто обладает необходимыми качествами, главными из которых являются: внутренняя мотивация на профессиональные задачи, достижение высоких результатов в их решении и мотивация на себя; способность к саморазвитию; понимание содержания и методических основ саморазвития [1].

Эффективность саморазвития менеджера зависит и от внешних факторов:

организационных и социально-психологических условий профессиональной деятельности, в более широком контексте — от корпоративной культуры предприятия;

доступности для него современных информационных систем, а также подготовленности к работе с ними; методического обеспечения условий профессионального развития.

Таким образом, для того, чтобы менеджер занимался саморазвитием, необходимо, чтобы у него были: внутренняя мотивация профессиональной деятельности; способность к саморазвитию.

Следует заметить, что не может быть саморазвития без стремления выполнять свои служебные функции эффективно и качественно. Поэтому первым диагностическим признаком саморазвивающегося менеджера является его отношение к работе [2].

Мотивированность на профессиональное развитие. Отметим, что в благоприятном мотивационном климате люди работают более эффективно, чем предоставленные сами себе, и уж точно лучше тех, кто вынужден трудиться в подозрительной и недоброжелательной атмосфере. Под мотивами мы понимаем активные движущие силы, определяющие поведение живых существ. Поведение человека всегда мотивировано. Это может быть упорная работа, с воодушевлением и энтузиазмом, а может быть уклонение от нее «в знак протеста». Поведение может иметь любые другие формы проявления. Всегда следует искать мотив поведения. Способности к саморазвитию. Развитие личности менеджера происходит благодаря разнообразию видов его деятельности и взаимодействию с другими людьми. Но наиболее активно оно происходит тогда, когда разносторонний профессионализм дополняется целенаправленным саморазвитием. Способностями к саморазвитию, так же, как и мотивированностью на него, обладают далеко не все менеджеры. Однако в отличие от мотивации способность к саморазвитию можно сформировать и развить достаточно быстро.

Основу способности к саморазвитию составляют умения: видеть свои недостатки и ограничения; анализировать их причины в собственной деятельности; критически оценивать результаты своей работы, причем не только неудачи, но и особенно успехи.

Данные умения просты и понятны, но не все менеджеры обладают ими в достаточной мере, а сформировать их самостоятельно сложно. Поэтому для создания предпосылок саморазвития менеджеру необходимо пройти специальное обучение, объем которого индивидуален для каждого.

Игнорирование развития менеджеров, характерное для отечественных предприятий, приводит к тому, что способности к профессиональному самосовершенствованию большинства руководителей проходят длительный путь естественного созревания.

В содержательном плане существуют три направления профессионального развития.

Первое — формирование умений и качеств, которых у менеджера нет, но которые ему необходимы. Это, конечно, трудная задача, и без помощи консультантов, преподавателей и тренеров ее не решить. Но организованные

усилия в этом направлении саморазвития могут дать наиболее заметный эффект.

Второе — развитие имеющихся положительных умений и качеств, которые можно усилить, если их совершенствовать целенаправленно. Это наиболее легкая задача, которую с успехом решают многие менеджеры без внешней помощи, конечно, из тех, кто ее осознает.

Третье — устранение недостатков и ограничений, снижающих эффективность деятельности менеджера и мешающих профессиональному росту. Это весьма трудная задача, для ее решения большинству менеджеров необходима помощь тренеров и консультантов.

Теоретически наиболее эффективен путь саморазвития, когда менеджер работает над собой сразу по трем направлениям. Но на практике такой путь осуществить невозможно. Работа в любом из этих направлений является сложной и психологически трудной задачей актуальных проблем, принципиально не отвергает риск и не возражает против критики традиционного порядка, создается благоприятная морально-психологическая среда для саморазвития.

Использованные источники:

1. Аверин В. Психология личности: учеб. пособие. - СПб.: Издат. Михайлова В., 2001. – 191 с.
2. Гительман, Л.Д. Условия совершенствования и профессионального саморазвития. Электронный ресурс. – Режим доступа: www.elitarium.ru (дата обращения 23.12.2013)

*Султанова А. А.
магистрант*

*Ризванова М. А. - научный руководитель
к.э.н.*

*Уфимский государственный университет экономики и сервиса
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Успех на рынке банковских услуг в значительной степени предопределяются качеством управления работой банка и организацией эффективного комплекса маркетинга.

Банковское управление ориентируется на выполнение ряда количественных, качественных и социальных показателей: количественные показатели имеют отношение ко всем сферам управления банковской деятельностью: число клиентов банка и их счетов, размер депозитов, кредитных вложений, инвестиций; объем операций и услуг, совершаемых банком. Качественные показатели делятся на несколько видов. Первую группу представляют показатели доходов и расходов банка. С их помощью осуществляется управление рентабельностью банка. Вторая группа

охватывает показатели скорости оборота средств, трудоемкости затрат на совершение операций, скорости обработки документов. В третью группу входят показатели степени удовлетворения запросов клиентов по объему, структуре и качеству оказываемых банком услуг.[2]

Банковский маркетинг выступает в качестве рыночного инструментария современного управления, разработки новых продуктов, является важной составляющей конкурентоспособности и влияет на повышение результативности финансово-кредитных организаций. Следует отметить, что большинство отечественных региональных коммерческих банков, небанковских финансово-кредитных институтов и других нефинансовых организаций предлагают идентичные услуги, что неизбежно приводит к усилению конкуренции, а также оказывает влияние на уровень их доходности. Эти и другие аспекты вызывают необходимость внедрения банковского маркетинга как комплексной системы, формирующую организацию управленческой и маркетинговой деятельности банков с учетом интересов и потребностей потребителей банковских продуктов и услуг. Становится необходимым построение системы банковского маркетинга, основанной на социально-ориентированной концепции. Суть, которой заключается в том, что именно внедрение такой системы указывает пути эффективной деятельности банков, ориентированных на рынок и на потребителя, укрепляет имидж банка, повышает банковскую лояльность клиентов, оптимизирует процесс принятия руководством региональных банков гибких решений, расширяет возможности банковской деятельности и тем самым способствует увеличению доходности и прибыльности.

Базой исследования проблемы организации деятельности коммерческих банков на основе применения банковского маркетинга послужили научные разработки зарубежных ученых экономистов: Р.Смита, Ч.Т. Сендиджа, Питера Друкера, Э.Доллана, В. Фрайбургера, К.Роттолла, Питера С. Роуза, К. Мюллера, Ю.В.Пашкуса, Т.Питера, Р.Уотермана, Ф. Котлера, Дж. Эванса, Б.Бермана, С. Эбея, М. Бруна, Дж. Тилмеса, М. Ауэрома, М. Герцена, Д. Бэре, Г.Амстронга, и других.

В отечественной литературе функционированию банковской системы посвящены работы: И.В.Корнеевой, В.Е. Хруцкого, М. Усоскина, О.И. Лаврушина, Е.П. Голубкова, Е.Э. Автуховой, В.Э. Гордина, В.В. Иванова, А.И.Ковалева, С.Захаровой, Д.Н.Владиславлева, О.В. Грядовой, Ю.И.Коробова, И.Т Балабанова, В.Т. Севрука, В.В. Рудько – Селиванова, Е.С. Стояновой.

Состояние банковской системы России на современном этапе и ее стремление к международной интеграции, заставляют использовать зарубежный опыт во многих сферах банковской деятельности. Становление и развитие банковской инфраструктуры не является исключением.

Отметим, что в большинстве стран с развитой экономикой становление банковской инфраструктуры происходило в соответствии с запросами

банковского сектора. Развитие частного предпринимательства и инициативность коммерческих банков позволяли строить взаимоотношения между банками и институтами банковской инфраструктуры на взаимовыгодной основе. Одним из существенных отличий России от стран Европы и США в этом отношении является то, что в России очень мало развита практика создания дочерних компаний обслуживающих конкретный банк по одному из направлений банковской инфраструктуры. Например, в США большая часть предприятий занимающихся продвижением банковских продуктов - это компании специализирующиеся исключительно на банковской рекламе. К тому же там не принято обслуживать конкурирующие фирмы, в том числе банки. Это вполне объяснимо. Если над проектами по продвижению разных банков работают одни и те же художники, сценаристы, имиджмейкеры, а продукция тестируется на одних и тех же фокус-группах, то и результат будет похожим и потеряет необходимую в рекламе яркую индивидуальность. В России же преобладает тенденция выражаемая фразой «пусть будет как у конкурента, только лучше». Поэтому банки идут в те же агентства, что и их основные конкуренты, а в итоге получают дорогостоящий продукт качество которого по рекламным стандартам может и быть высоким, но эффективность таких рекламных продуктов очень низка.

Аналогично рекламным агентствам создаются дочерние компании или заключаются партнерские соглашения на маркетинговые исследования рынка. При этом принято платить такую сумму вознаграждения за информацию, которая не только окупала бы затраты на ее сбор, но и позволяла бы зафиксировать исключительные права на использование такой информации. В нашей стране, во-первых, качество маркетинговых исследований в банковской отрасли оставляет желать лучшего. Те исследования, которые проводятся, осуществляются не специалистами банковской сферы не знающими специфики банковского рынка. Основные приемы таких исследований схожи с социологическими - это в основном опросы. Строить прогнозы, делать выводы, а главное - формировать тактику и стратегию поведения на рынке на основании таких исследований абсолютно не возможно. Поэтому многие банки проводят такие исследования своими силами. В итоге мы наблюдаем рост себестоимости банковских продуктов и отсутствие движущей силы развивающей банковскую инфраструктуру в данном направлении - отсутствие спроса.[1]

Банковский маркетинг сегодня тесно связан с новыми формами расчетов, в максимальной степени учитывающими характер хозяйственной деятельности клиентов банка, их финансовое состояние и другие факторы, влияющие на скорость денежного оборота. Специфика банковского маркетинга заключается в том, что банк заинтересован не только в привлечении вкладов, но и в активном использовании привлеченных средств как юридических, так и физических лиц в целях кредитования. Отсюда

следует, что основным принципом банковского маркетинга является комплексность маркетингового процесса в банке, взаимосвязанность процессов планирования, анализа, регулирования и контроля, как в сфере отношений банка с вкладчиками средств, так и в сфере кредитных вложений.

Сложившаяся в России ситуация побуждает банки постоянно совершенствовать свою деятельность на основе среднесрочной и долгосрочной маркетинговой стратегии. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, банки должны вводить в практику новые виды обслуживания, бороться за каждого клиента, ориентируясь на прозрачность и легальность всех операций. Выявление наличествующего и потенциального рыночного спроса и требований клиентов к банковским продуктам и услугам путем комплексного исследования состояния финансового рынка и перспектив его развития является одним из приоритетных направлений банковского маркетинга. Эффективная организация деятельности по созданию новых и совершенствованию предоставляемых банковских продуктов позволяет полнее удовлетворять запросы всех категорий клиентов, обеспечивая не только приток новых клиентов, но и укрепление отношений с уже привлеченными вкладчиками.

Стремление к интеграции в европейскую финансовую систему ориентирует российские банки прежде всего на расширение ассортимента банковских продуктов и услуг, исходя из реальных возможностей банка и требований мирового финансового рынка.[3] Одним из немаловажных аспектов маркетинговой политики банка является планирование и координация деятельности банка на финансовом рынке. Поддержание и развитие имиджа банка как надежной, ориентированной на потребности клиента организации, осуществляется путем проведения мероприятий и акций рекламного характера.

Использованные источники:

1. Гусев, А.И. Новые тенденции российского Private Banking [Текст]/ А.И. Гусев.// Банковское дело. 2007. N 9. С. 90 - 92.
2. <http://www.bibliotekar.ru/biznes-14/index.htm>
3. <http://www.jourclub.ru/13/1256/>

*Султанова А.Ф.
студент, 4 курс
Фархутдинова Л. Н.
ассистент*

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АДМИНИСТРАЦИИ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ

Повышение эффективной деятельности администрации местного уровня является важной задачей государства. Современное государство невозможно представить без эффективной системы взаимодействия между «государством и гражданами», как на федеральном, так и на местном уровне.

Зачастую, проблемой неэффективного функционирования между гражданами и властью на местном уровне (далее администрации), является некомпетентность государственных служащих.

Проблема обеспечения местных властей, профессиональными и квалифицированными кадрами, является одной из важнейших задач.

Кадровые отделы или службы имеются во всех органах муниципальных образований. Кадровые отделы или по другому службы это – предприятия, совокупность специализированных подразделений в структуре предприятия (с занятыми в них должностными лицами — руководителями, специалистами, техническим персоналом), призванных управлять персоналом предприятия в рамках избранной кадровой политики. [1].

Важность проблемы обеспечения квалифицированными кадрами для органов местного самоуправления, обусловлена тем, что именно на территории местного самоуправления располагаются основные ресурсы, обеспечивающее повышение уровня качества жизни граждан.

Проанализировав деятельность кадровых служб администрации местного назначения, можно выделить наиболее актуальные проблемы такие как:

- нехватка квалификационных навыков;
- отсутствует программа переподготовки и повышения квалификации государственных и муниципальных служащих, специалистов по работе с кадрами;
- сложность в зачислении на желаемую должность, т.е. реальная система зачисления граждан на государственную должность очень проблематична;
- текучесть кадров, которая возникает из-за количества сотрудников муниципального предприятия, которое никак не привязано к количеству граждан, которых данное предприятие обслуживает, что может привести как к расширению, так и к нехватке служащих для обслуживания граждан;

- низкий уровень профессионализма муниципальных служащих, жалобы на которых возрастают с каждым годом;
- низкое качество обслуживания граждан;
- бюрократизм;
- низкой заработной платы;[2]

На мой взгляд, для повышения эффективности кадровой службы, профессионализма, притока «свежих мыслей», должны разрабатываться особым образом специальные программы поддержки молодого специалиста, повышение квалификации или уровня профессиональных навыков за средства государства, повышение прозрачности механизма управления, возможность на прямую обратиться к специалистам.

И может быть, тогда молодые специалисты не будут бояться поступать на государственную службу, а наоборот начнут стремиться к ней, ведь именно они будут прилагать свои усилия для решения тех проблем, которые сложились на территории местного самоуправления и идеи для их решения.

Использованные источники:

1. Мухаев, Р. Т. Система государственного и муниципального управления[Электронный ресурс]: учебник / Мухаев Т.Р. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008- 575 с.
- 2.Электронный словарь. Режим доступа - <http://slovari.yandex.ru>

*Сушкова И. А., кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и финансового права
Институт социального образования (филиал) РГСУ
Россия, г.Саратов*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В СТРУКТУРЕ ДВИЖУЩИХ СИЛ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

***Аннотация:** в статье рассматривается процесс неоиндустриальных преобразований, движущей силой которого является согласование интересов всех участников этих преобразований. Рассмотрены проблемы неоиндустриализации экономики России и пути их решения. Дается понятие и роль человеческого потенциала в процессе неоиндустриализации экономики. Определена роль государства в осуществлении неоиндустриального развития российской экономики.*

***Ключевые слова:** неоиндустриализация, человеческий потенциал, экономический ресурс, экономика, движущие силы, знания, наука, информация, инновации.*

Движущие силы новой индустриализации экономики – предмет исследования экономической науки, и тут ещё много невыясненных проблем, некоторые ещё только обозначены в качестве требующих объяснения и обоснования.

В качестве движущих сил неоиндустриализации можно признать:

- государство;

- рыночные субъекты (государственные и частные предприятия);
- транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ);
- человеческий потенциал;
- интересы.

Важнейшей движущей силой реализации процесса неоиндустриальных преобразований становится согласование интересов всех участников этих преобразований. Согласование интересов достигается путем разрешения возникающих противоречий в ходе формирования инновационной социально ориентированной системы и в первую очередь через разрешение противоречий между государственными институтами, обеспечивающими реализацию интересов общества, и самостоятельностью рыночных субъектов (предприятий), способствующей наиболее полному проявлению коллективных и личных интересов работников предприятий. Однако, в ходе разрешения этих противоречий хозяйственный и инновационный (элемент общего хозяйственного) механизмы должны не только обеспечивать возможности самоорганизации и эффективного саморазвития промышленных предприятий, но и стимулировать стремление к инновациям, к кооперации собственности и промышленных капиталов в расчете на крупномасштабное увеличение затрат при переоснащении производства. Характер отмеченного противоречия и возможности его разрешения путём выбора рационального соотношения между процессом инновационно-интеграционного развития экономики и процессом государственного участия в его организации существенно зависит от отраслевых особенностей, характера реализуемых целей, уровня социально-экономического развития страны, зрелости социально-политической системы.

Конечно, здесь речь идет не просто о повышении роли государства в формировании крупных экономических структур, которые бы с успехом решали проблемы концентрации капитала, способствовали перемещению инвестиционных потоков на сторону высоких технологий. Главным в посткризисной экономике становится всесторонняя поддержка со стороны государства мелкого и среднего бизнеса и возрождение государственной собственности, ее интеграции с частной собственностью, непосредственное участие укрупненных капиталов в организации производства в тех отраслях, где обеспечивается переход к реальному становлению отечественного производства высоких технологий. Решение этих задач может быть обеспечено при условии, если в экономической системе должным образом реализуются системные функции государства и функции экономики.

Практика организации хозяйствования на макроуровне дает основания утверждать, что уровень современного капитализма определяют такие организационно-экономические формы интеграции, как вертикально интегрированные международные корпорации, охватывающие полный

технологический цикл производства наукоемкой конечной продукции с высокой долей добавленной стоимости и финансовые корпорации, способные обслуживать крупный промышленный капитал.

В мировом хозяйстве все активнее основными движущими силами экономического развития выступают ТНК и ТНБ. Именно высококонцентрированное и диверсифицированное производство и соответствующие ему накопления инвестиционных средств создают новые возможности для маневра в условиях кризисов и для реализации масштабных экономических проектов общемирового значения. Превращение вертикальной интеграции на уровне собственности, труда и капитала в мотив социально-экономического развития страны всё более становится фактором достижения адекватного сложившимся условиям хозяйствования в России сочетания самостоятельности субъектов и целостности инновационно-инвестиционной системы.

Главной движущей силой осуществления неоиндустриального развития российской экономики в сложившихся условиях может стать только государство. Нужна подлинная демократизация общества, приход на ключевые руководящие посты людей честных, ответственных, готовых отстаивать общегосударственные интересы, направлять инвестиции на возрождение внутренних источников развития, служить делу и Отчизне.

В структуре движущих сил индустриализации особое место отводится оптимизации человеческого потенциала. При этом сам процесс оптимизации человеческого потенциала включает:

- увеличение стоимости рабочей силы;
- повышение квалификационного уровня работников;
- интеллектуализация труда;
- рост производительности и качества труда;
- высокие темпы машинозамещения.

Поэтому методологическое обоснование исследования роли человеческого потенциала в неоиндустриальном развитии экономики предполагает уточнение всех составляющих этого процесса в их соотношении с инновационным преобразованием экономики.

Экономику можно признать инновационно выстроенной, соответствующей стадии неоиндустриализации, только в том случае, если в достаточной степени будет оптимизирован и эффективно использован человеческий потенциал. Оптимизация человеческого потенциала способна изменить взаимодействие факторов индустриализации, активизировать другие движущие силы ее осуществления, вывести национальную экономику по результатам инновационной модернизации на передовые рубежи мирового хозяйства, способствовать приумножению богатства нации. Но эта способность должна быть поддержана включением стимулирования, регулирования, управления человеческим потенциалом. К мерам оптимизации можно отнести:

- актуализацию повышения квалификации работников и служащих;
- существенное повышение оплаты труда;
- адекватное повышение квалификации работников;
- соответствующее улучшение условий работы;
- доступность материальных благ, жилья, отдыха;
- доступность и качественное улучшение образования; доступность и качественное улучшение медицинского обслуживания;
- достаточность детских, спортивных и образовательных учреждений;
- доступность объектов культуры;
- значительное улучшение качества жизни; социальные гарантии и правовая защищенность и др.

Реализация этих мер в направлении обеспечения развития самого человека, условий его жизни, труда и отдыха, создает условия не только для активного развития и оптимизации человеческого потенциала, но и оказывает заметное воздействие на создание «умной» экономики, располагающей уникальными знаниями, расширяющей производство и экспорт новейших технологий и продуктов инновационной деятельности.

Создание «умной» экономики требует принятия решений по созданию равных возможностей для людей в реализации своих способностей, доступа к материальным и культурным ценностям, инновационной диверсификации народного хозяйства и повышения эффективности экономики на основе четырехкратного подъема производительности труда. Важно и принятие мер по увеличению инвестиций в преумножение человеческого потенциала, включая значительное повышение оплаты труда и квалификации производственного персонала, регулярное обновление знаний специалистов и всех категорий производителей, укрепление здоровья и улучшения нравственного и морального климата в трудовых коллективах.

Методология исследования роли и значения человеческого потенциала в формировании и развитии процессов неоиндустриализации экономики предполагает: во-первых, учет способности и возможности человека с помощью имеющихся в национальной экономике ресурсов осуществлять конкретную хозяйственную деятельность по производству благ; во-вторых, четкое определение места человеческого потенциала в структуре совокупного экономического потенциала и в структуре ресурсов национальной экономики, которые могут быть использованы в данное время и в данных производственных процессах.

В качестве основного методологического положения при исследовании роли и значения человеческого потенциала в формировании и развитии процессов неоиндустриализации экономики следует признать, что неоиндустриальные перемены может совершать человек заинтересованный в этих переменах. Таким заинтересованным человеком может быть благополучный, обеспеченный хотя бы в первичных запросах человек, довольный общественным устройством, условиями своей жизни и готовый

работать на улучшение этих условий, на лучшую перспективу. Бедность человека и индустриализация, зависящая от человека и совершаемая человеком, несовместимы. Бедность – порок и одна из угроз для развития общества. К тому же, человек, даже обеспеченный жизненными благами, не заинтересован работать на общество с высокой степенью расслоения, в котором не складывается социальный мир, нет определенности, будущее весьма туманно, нет доверия к власти и нет надежды на перспективу.

Когда сотня самых богатых людей зарабатывает в год \$240 млрд., а беднейшие люди Земли имеют доход менее \$1,25 в день, становится понятным, что в этом мире что-то не так, хочется понять, куда подевалась справедливость. Может ли человечество общими усилиями решать самые сложные задачи сохранения жизни. По оценкам Oxfam основная причина происхождения бедности – недостаток рабочих мест. Международный валютный фонд определяет эту нехватку в 200 миллионов. Такое количество недостающих рабочих мест порождает и огромную безработицу. В Европе ее уровень определяется в 11,8%. В некоторых европейских странах этот показатель гораздо выше. Самый высокий показатель в европейском регионе в Испании – 26,6%, чуть ниже этот показатель в Греции – 26%. Безработица способствует размыванию доходов среднего класса, т.е. работающие люди начинают меньше зарабатывать.

Для России проблема безработицы остается актуальной. В ряде регионов страны уровень безработицы остается слишком высоким. Так, по оценкам экспертов, в Чеченской Республике значение фактической безработицы составляет от 33,5%, в республике Дагестан уровень безработицы доходит до 47,3%. Негде работать коренному населению Крайнего Севера, Восточной Сибири и Дальнего Востока. Уничтожены оленеводческие хозяйства. В республике Тыва безработица составляет 23%. Массовой стала безработица людей, не имеющих высокой квалификации, и это не случайно: лишь 24 млн. чел. из 68 млн. работающих заняты в сфере материального производства, где приобретаются современные трудовые навыки, и формируется атмосфера взаимодействия, положительно влияющая на общий результат. Массовая безработица подобное развитие трудовой квалификации и личности исключает[4].

Ученые говорят о необходимости поддержки требований Президента РФ, сформулированных по отношению к правительству – обеспечить создание и модернизацию 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г.[6]. Это примерно такое количество, какое имеется в промышленности в настоящее время. Эксперты говорят о целесообразности проведения соответствующих экспериментов в форме реализации целевых, производственных программ обеспечения активной занятости неиспользуемых трудовых ресурсов.

В связи с проблемой занятости возникает проблема бедности. По оценкам экспертов в России уровень бедности на протяжении последнего

десятилетия заметно снизился. Если в 2005 г. официально считалось, что в России 17,7% населения относится к бедным, то к началу 2013 г., по данным Министерства труда бедными считаются 12,6% жителей. Это, конечно, говорит о снижении уровня бедности в стране, но сам показатель остается на опасном для страны уровне. Минимальная зарплата у трети работников менее 1,5 прожиточного минимума, а у каждого пятого – ниже прожиточного минимума. Почти 40% россиян называют себя бедными людьми.

По стандартам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), средним показателем бедности считается 10%. В России положение усугубляется тем, что начался процесс воспроизводства бедных с одновременным формированием у них особой субкультуры бедности. Иными словами, в стране растет число трудоспособных людей, не желающих работать. Они становятся получателями социальной помощи, уповают на государство, рассчитывают на власть.

Одновременно с этим идет усиление социального неравенства. Богатые получают существенно, большую часть национального дохода, чем бедные. Разрыв дохода между бедными и богатыми сегодня достигает 18-кратной величины. По некоторым оценкам он получается 20-30 кратным. Это ненормально. Международная практика показывает, что наилучшее самочувствие общество имеет, когда различия в доходах между 10% самых богатых и 10% самых бедных – от 5 до 8 раз. Если эта цифра увеличивается, у людей возникает ощущение несправедливости в распределении доходов, что ведет к росту социальной напряженности, к демотивации труда и, в конце концов, к дестабилизации общества. И, несмотря на это дифференциация населения России усиливается, что является следствием отсутствия механизмов, регулирующих перераспределение наиболее высоких доходов, в том числе и с помощью прогрессивных налогов.

На Гайдаровском форуме в 2013 г. отечественные и зарубежные эксперты для борьбы с бедностью предлагали различные меры. Можно выделить следующие наиболее приемлемые и необходимые для России шаги в этом направлении:

- разработать и реализовать целевую комплексную программу по преодолению бедности в стране, в рамках которой увеличить уровень оплаты труда. Она не должна быть ниже прожиточного минимума, а определяться по принципу – зарплата работающего человека должна обеспечить основные его потребности (работающий человек не должен быть бедным);
- увеличить размеры пособий по адресной поддержке нуждающегося населения;
- реформировать пенсионную систему (в основу реформы пенсионной системы должно быть положено главное правило: пенсионер не должен нуждаться);

- перераспределить статьи расходов государственного бюджета в сторону увеличения затрат на социальные нужды, образование, здравоохранение;
- вернуть прогрессивную шкалу налогообложения;
- стимулировать внутреннюю миграцию, свободный выход на рынок труда молодежи и беспрепятственный переезд для всех желающих на работу в другую местность;
- создавать новые рабочие места, в том числе и высококвалифицированные.

При исследовании роли и значения человеческого потенциала в формировании и развитии процессов неоиндустриализации экономики с методологических позиций важно признать, что человеческий потенциал включает не только человеческие ресурсы, а и их профессиональную и квалификационную структуру, факторы и возможности его рационального и экономного использования. При этом нельзя не учитывать, что определяющее значение для человеческого потенциала имеет уровень развития производственной сферы: промышленности и сельского хозяйства.

Экономическая наука признает, что человеческие ресурсы являются одним из основных элементов совокупного экономического потенциала, и отличаются конкретными и качественными характеристиками:

- численность населения, размещение его по территории страны;
- уровень образования, культуры;
- квалификационная и профессиональная структура;
- занятость;
- степень вовлеченности человеческих ресурсов в производственный процесс и отдача от их использования и др.

Люди с их способностями и готовностью к производству являются необходимым ресурсом, без которого невозможно не только развитие национальной экономики, но и ее нормальное функционирование. Соответственно, чем больше степень обеспеченности человеческим потенциалом, тем больше потенциальная способность национальной экономики к росту.

Известно, что человек с его способностью к организации производства благ в различных формах формирует так необходимый для развития экономики ресурс. Кроме того, как носитель, хранитель и преумножитель знания, человек создает конкретные научные и технические разработки, которые позволяют организовать производство и потребление благ на более высоком, чем предшествующий, уровне. Знания становятся наиболее важным экономическим ресурсом, так как без него невозможно представить нормальное функционирование национальной экономики и ее будущее развитие. Этот ресурс предстает как конкретные научные и технические разработки, исследования, научно-технический прогресс, информация и наука.

В России человеческий потенциал характеризуется следующими данными: общее количество населения на 2000 г. составляло 145,6 млн. чел., что соответствует шестому месту в мире, в 2002 г. – 145,1 млн. чел., а в 2009 г. – 141,9 млн. чел. Число лиц с высшим образованием увеличилось к 2008 г., по сравнению с 2004 г. на 3%, однако заметно снизились такие показатели, как среднее (полное) общее и основное общее образование, как среди мужчин, так и среди женщин. С 2000 г. – 274 человека на 1000 работающих, которые имеют высшее или среднеспециальное образование. Этот показатель существенным образом различается по регионам России и наиболее высокий наблюдается в Москве и Санкт-Петербурге. Присутствует значительная концентрация человеческого потенциала в центральных районах со снижением в районах Севера.

Известно, что основным фактором, под влиянием которого происходит размещение человеческого потенциала страны, является размещение производства, что, собственно, препятствует перспективному развитию производственного потенциала. Отсюда стоит задача перераспределения человеческого потенциала в целях создания приоритетных отраслей промышленности. Такое перераспределение возможно, поскольку человеческий потенциал отличается значительной мобильностью. Миграционные потоки в основном направлены в центральные районы. Значителен и приток населения из стран ближнего зарубежья, но в большинстве своем он носит незаконный характер, а потому прибывает в основном неквалифицированная рабочая сила. В целом в стране произошло количественное уменьшение человеческого потенциала: большая его часть, причем высококвалифицированная, была безвозвратно потеряна для национальной экономики по причине выезда на постоянное проживание за рубеж; снизилось качество жизни населения, что стало прямой причиной снижения величины и ухудшения качества человеческого потенциала.

Очевидно, что в решении стратегических задач развития российского общества главным приоритетом государства на деле должно стать развитие человеческого потенциала, опирающегося на качественный подъем системы образования, всемерную поддержку науки, новаторства и изобретательства. Человек, его опыт, знания, инновации, индустриализация – системообразующие звенья нового переустройства мира, которые в своем органическом единстве могут стать в основе современной модели экономики. «Это значит, что человеческий фактор сегодня не имеет себе равных, именно от человека, его труда в наибольшей степени зависит конкурентоспособность экономики. Труд человека, сам человек перестали быть только фактором производства, все больше выступая решающим фактором прогресса»[1].

Для повышения роли и значения человеческого потенциала в переходе к неоиндустриальному этапу развития необходимо:

- обновление материально-технической и технологической базы науки и образования;

- повышение престижа научного и педагогического труда на основе значительного увеличения его оплаты и существенного увеличения финансирования;
- повышение качества высшего образования;
- решение проблемы подготовки специалистов по конкретным профессиям для производственной сферы необходимого качества и др.

Роль и значение человеческого потенциала в неоиндустриальном развитии экономики определяется:

- степенью его использования (производительностью труда);
- долей его задействования в создании ВВП (потребительскими расходами);
- участием его в распределении созданной стоимости (заработной платой).

Обобщенным показателем экономического роста в настоящее время служит ВВП. Увеличение этого показателя рассматривается как свидетельство роста экономики. Но не всегда динамика развития экономики совпадает с увеличением численности занятых. Как при спаде производства до 1998 г., так затем и при его подъеме вплоть до 2007 г., число работающих в сфере производства снижалось, и снизилось за эти 12 лет почти на 30%. Такое снижение действующего человеческого потенциала не могло не сказаться на уровне производства, на темпах его роста. Кроме того это напрямую снизило потенциальные возможности развития, усложнило социальную ситуацию в стране.

Оценивая с этих позиций человеческий потенциал в качестве движущей силы развития, отметим, что в России недооценена роль труда и, прежде всего, его интеллектуальная составляющая. В силу этого существенно снижена востребованность интеллектуального труда и интеллектуальной собственности. По расчетам Торгово-счетной палаты рыночная стоимость российской интеллектуальной собственности составляет \$220-\$250 млрд. Треть ее вообще не востребована, стареет или утекает за рубеж. Еще треть представлена зарубежными патентами и товарными знаками, зарегистрированными в России, но принадлежащими иностранным компаниям. А ведь по разным оценкам, коммерциализация научно-технического потенциала способна обеспечить от \$200 до \$400 млрд. добавленной стоимости. Стало быть, интеллектуальный труд и интеллектуальная собственность – главные источники неоиндустриального роста экономики настолько недооценены, что дальнейшее сохранение этого положения незамедлительно приведёт, к дальнейшей деиндустриализации, к потере интеллектуального потенциала страны. «По данным Института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса, в России реальное вознаграждение от своего интеллектуального труда получают лишь 5% тех, кто реально участвует в процессе создания и реализации интеллектуальной собственности. В индустриально развитых же странах мира из направляемых в целом на оплату труда средств около 50% идет на оплату

творческого труда. В нашей стране ежегодно регистрируется примерно 20 тыс. и действует более 106 тыс. патентов на изобретения, тогда как в США и Японии ежегодно выдается более 200 тыс. патентов, а действует – 1 млн. патентов в каждой. Совокупный доход от продажи товаров высокотехнологического профиля в мире превышает \$2,5 трлн. Из них 40% приходится на долю США, по 20% – Японии и Германии; доля России – около 1%»[5].

Беспрецедентное отставание России в преумножении и использовании интеллектуальной собственности может быть преодолено с изменением государственного подхода к преумножению, сохранению и использованию интеллектуального потенциала страны. Для этого предстоит пересмотреть систему налогообложения интеллектуальной собственности, отказаться от правила увеличения налога за будущую прибыль, что существенно снижает долю интеллектуальной собственности в активах фирм. Необходимо перестроить и механизм стимулирования интеллектуальной собственности, ввести её учёт в цене товара, обеспечить справедливое распределение дохода от реализации творческого труда. По оценкам, при изменении государственного подхода к использованию интеллектуального потенциала экономика может развиваться с темпами роста до 15% в год [2].

При вступлении российской экономики на путь неоиндустриального развития возникает проблема адекватности человеческого потенциала решаемым проблемам. В методологическом аспекте эта проблема связана с формированием структуры совокупного работника, качества труда и его производительности в общественном масштабе. Именно от структуры совокупного работника по профессионально-квалификационному составу зависят факторные условия общественного воспроизводства. Это подтверждает важность адресной подготовки и повышения квалификации кадров всех уровней на основе государственного заказа. Но сохранение сложившейся тенденции, исключающей инновационность, как основную характеристику совокупного работника, способствует дальнейшей деградации его структуры. В этой связи, требуется бережное отношение к квалифицированной части работающих, использование знаний и опыта людей пенсионного возраста, забота о безопасности труда, отказ от эксплуатации устаревшей техники, повышение ответственности за использование плохо подготовленных работников.

Вместе с тем, проблема адекватности человеческого потенциала решаемым задачам неоиндустриализации напрямую связана с изменением характера и повышением производительности труда. Причем, высокопроизводительный и интеллектуальный труд должен стать образом жизни работающего населения. А это, в свою очередь, предполагает формирование новой модели потребления и использования свободного времени людей при сокращении продолжительности рабочего дня.

В современных условиях России важное значение в становлении новых трудовых отношений отводится решительным мерам государства по

сокращению резкой дифференциации в уровне доходов между группами населения. По оценкам ИСЭПН, при меньшем неравенстве – когда доходы богатых выше, чем у бедных, но не более чем в 7-9 раз, а не в 15-20, как теперь, – Россия имела бы ВВП на 30-35% в год больше нынешнего, а численность населения могла бы составить около 160 млн. человек. Если же сохранить нынешнее избыточное неравенство, то число жителей страны сократится до 124 млн., причем по лучшему сценарию.

С возрастанием роли НТП в генерировании экономического роста потребовалось резкое увеличение расходов на воспроизводство человеческого потенциала, доля которого в структуре совокупного богатства развитых стран за последние сто лет значительно выросла. В настоящее время инвестиции в образование прирастают в 1,5 раза быстрее по сравнению с инвестициями в основной капитал. Около половины совокупных расходов на НИОКР и подавляющую часть расходов на образование финансирует государство. Известно, что затраты на человеческий потенциал в долговременном плане являются самыми эффективными. По оценкам, отдача от вложений в человеческий потенциал, особенно в его интеллектуальную составляющую, выше, чем отдача от вложений в основной капитал. В развитых странах 60% прироста национального дохода определяется приростом знаний и образованности общества. Кроме того, анализ эффективности накопления человеческого потенциала в зависимости от соотношения государственного и частного финансирования эмпирически подтвердил оптимальность полного государственного финансирования среднего образования и 75% - высшего[3]. Именно уровень этих расходов и стал показателем степени социализации государства. Чтобы достичь среднемирового уровня социальных расходов, российскому государству надо увеличить их не менее 4,5-5% ВВП. Только в этом случае человеческий потенциал будет реализоваться как важнейшая движущая сила неоиндустриального развития экономики.

Есть и еще одна проблема, связанная с действием человеческого потенциала в качестве движущей силы – проблема доверия и уважения к опыту и знаниям человека отрасли, конкретного предпринимателя, руководителя, специалиста. Использование этого опыта и знаний – и есть включение человеческого потенциала в процессы преобразования общества, и не только в трудовые производственные процессы, а и в жизнеустройство, в управление, в прогнозирование. Также, важно участие профессионалов и в законотворчестве.

Таким образом, неоиндустриализация экономики может быть успешной при всестороннем использовании такой важной движущей силы как человеческий потенциал в тесном взаимодействии с другими движущими силами, направленными на планомерную интеграцию народного хозяйства, формирование крупных вертикально-интегрированных корпораций и на этой основе образование новых логических цепочек добавленной стоимости в рамках российской многоукладной экономики.

Использованные источники:

1. Кучуков Р. Роль государства в формировании инновационной экономики // Экономист. – 2009. № 6. – С. 4.
2. Майбуков И. Экономическое обоснование накопления человеческого капитала // Общество и экономика. – 2006. № 7-8.
3. Матвеева А. «Я вам этого не скажу» // Эксперт. – 2011. № 3. – С. 29.
4. Селезнев А. Ресурсное обеспечение индустриальной модернизации // Экономист. – 2013. № 2. – С. 6-7.
5. Сухарев О., Нешиной А. Интеллектуальный потенциал и его неоиндустриальное воспроизводство // Экономист. – 2011. № 10. – С. 6.
6. Указ Президента России от 7 мая 2012 г. №596 «О долгосрочной государственной экономической политике». // Президент России // [Электронный ресурс] – URL: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1610833> (дата обращения 12.12.2013).

Табаровская М.А.
ассистент кафедры Мировой экономики и международного бизнеса
Международный банковский институт
Россия, г. Санкт-Петербург

РОЛЬ КОАЛИЦИЙ В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ ВТО

Всемирная торговая организация – это международная площадка для обмена мнениями, возможность совместной формулировки правил, выработки новых решений. Это место, где игра, в виде которой, выступают международные торговые отношения, ведется по правилам принятыми всеми участниками организации. ВТО сегодня – это 159 стран-участниц и 95% мирового торгового оборота. Участие страны в ВТО и работа по правилам – сложный взаимосвязанный процесс, управлять которым не под силу одному участнику, в него вовлечены многочисленные представители стран. Основными задачами каждого представителя является успешное ведение переговорного процесса, поиск партнеров и лучших способов реализации торговых интересов.

Один из вариантов построения партнерских отношений с целью оказания влияния на переговорный процесс – создание коалиции в рамках ВТО. Торговые переговоры на основе коалиций – явление не новое. Так в 1964 году, первой крупной сформировавшейся группировкой в рамках ЮНКТАД стала коалиция стран G-77, члены которой действовали и в условиях ГАТТ [1]. На тот момент, Группа-77 выступала с предложениями, облегчающими реструктуризацию международной валютной системы, ускорение передачи технологий и оказания помощи развивающимся странам. Сегодня эти страны и некоторые присоединившиеся к ним позже, представляют коалицию АКТ (Страны Африки, Карибского и Тихоокеанского региона), действующую в ВТО.

Начавшийся в рамках ГАТТ процесс формирования групп по торговым интересам усиливался, активно развиваясь в ВТО сегодня. В масштабе организации мы можем наблюдать 27 официально признанных коалиций. Данные группы обладают как перекрестными там и противоположными интересами, различным потенциалом и, порой, несопоставимыми возможностями оказывать влияние на ход переговорного процесса. Но всех их объединяет идея сотрудничества и защиты интересов своих участников. Поскольку, процесс ведения переговоров перешел за рамки двустороннего к переговорам с представителями коалиций, последних можно условно разделить на 4 группы:

- региональные альянсы, например группа африканских стран, группа стран Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона (АКТ), АТЭС, Меркосур, ЕС;
- специфические группировки, такие как группа наименее развитых стран, группа стран новых участниц, малые страны с уязвимой экономикой, страны с переходной экономикой;
- крупные коалиции, обладающие особым влиянием, связанные торговыми интересами, например G-20, G-90, G-33, а также Кернская группа и коалиция стран НАМА (NAMA - nonagricultural market access) [4];
- формальные альянсы – в качестве примера может служить ЕС. Впрочем, пример ЕС, когда группу стран внутри ВТО представляет единый орган (в данном случае Комиссия ЕС), пока что единичен для ВТО.

Современные коалиционные группировки внутри ВТО поражают степенью институционализации, многие из них добились не только значимости, но и существенных успехов, действуя согласованно. Под данное определение попадают группа-20, группа-33, группа наименее развитых стран (НРС), группа АКТ, Африканская группа, группа малых стран с уязвимой экономикой (SVEs), группа Карибского сообщества и Кернская группа [3]. Известны также коалиции, существовавшие долгое время, а затем утратившие былую силу, к примеру, Группа Квадро, состоящая из США, Канады, ЕС и Японии. Противоречия внутри альянса раскрылись на **Третьей Министерской конференции в Сиэтле в 1999 г.**, у представителей государств были выявлены различия в стратегических подходах к проведению нового раунда, что значительно ослабило их дальнейшее сотрудничество в рамках альянса.

В последнее время определенные развивающиеся страны приглашаются к участию в консультациях в узком кругу в своем официальном качестве – координаторов коалиций. Данная практика началась с прямого включения коалиций в процессы принятия решений ВТО в ходе подготовки Министерской конференции 2001 г. в Дохе. На Министерской конференции в Гонконге процесс переговоров в «зеленой

комнате», переименованный в Консультативную группу председателя, функционировал как «псевдопарламентская» система, в которой различные группы стран были представлены своими координаторами: Африканская группа – Египтом, АКТ/Группа-90 – Маврикием, Группа наименее развитых стран – Замбией, Группа-20 – Бразилией, Группа-33 – Индонезией, и принимали активное участие в консультациях в узком кругу [2]. Координаторы группировок выбираются всеми участниками коалиций, на них возлагается обязанность представления интересов всего альянса. Позиция координатора является сменяемой и зависит от отношения стран-участниц коалиции к текущему координатору. Рассматривая общее количество коалиционных объединений в рамках ВТО, можно выделить группировки структурно более сложные и весомые, такие как: Кернская группа, G-20, G-33, коалиция стран НАМА.

Кернская группа берет свое название от австралийского города Кернс, где в 1986 году состоялось ее первое заседание. Кернская группа (Cairns group) - это группа стран, в экспорте которых значительное место занимают сельскохозяйственные продукты. На их долю приходится более 25% мирового экспорта сельскохозяйственной продукции [5]. В состав группы входят 19 государств - как развитых, так и развивающихся (Аргентина, Австралия, Боливия, Бразилия, Канада, Чили, Колумбия, Коста Рика, Индонезия, Малайзия, Новая Зеландия, Пакистан, Парагвай, Филиппины, ЮАР, Таиланд и Уругвай). Координатором коалиции выступает Австралия. В ходе многосторонних торговых переговоров Уругвайского раунда, а теперь Доха-раунда члены группы выступают обычно с общими предложениями по вопросам регулирования мировой торговли сельскохозяйственной продукцией. Часто Кернскую группу рассматривают как пример успешной коалиционной группировки, созданной в области международных торговых переговоров. Действуя коллективно, страны-члены смогли оказать большее влияние на исход переговоров по сельскому хозяйству, чем, если бы каждая из них действовала независимо друг от друга. Кернской Группе успешно удалось внести вопрос сельского хозяйства в повестку Уругвайского раунда. В конечном итоге это привело к формированию Международного соглашения по вопросам сельского хозяйства внутри ВТО (Agreement on Agriculture).

Другой сильной группой развивающихся стран, является G-20 (Группа 20 развивающихся стран) возникшая в рамках Доха-раунда, накануне министерской конференции в Канкуне в 2003 г., в противовес совместному предложению США и Евросоюза по сельскому хозяйству. Весомая роль коалиции G-20 состоит, прежде всего в том, что на сегодняшний день, в ее состав входят 23 развивающихся государства, представители Латинской Америки, Африки и Азии представляющих собой 60% населения мира, 70% фермерских хозяйств и 26% мирового экспорта сельскохозяйственных товаров. Координатором группы, как и инициатором ее создания, выступает

Бразилия. Ключевой идеей при создании коалиции было, привлечь к участию основных игроков в области сельского хозяйства, динамично-развивающихся Индию и Китай и максимально заручиться их помощью в вопросах экспортных субсидий и в поддержке местного производителя. Для достижения этой цели, Бразилии пришлось пойти на уступки и смягчить свой жесткий подход к либерализации доступа на рынок товаров аграрного сектора. Группа G-20 является очень весомой коалицией и серьезным игроком в области разрешения споров по вопросам сельского хозяйства в рамках ВТО.

Крупную коалицию G-33, вверившую координацию Индонезии, также называют «Друзья специальных продуктов» («Friends of special products») в сельском хозяйстве. G-33 была создана в 2003 г., перед раундом в Канкуне. Участниками G-33 являются 46 стран, настаивающих на гибкости применения тарифных ограничений для развивающихся стран. Участники придерживаются идеи ограниченного открытия рынка в сельском хозяйстве и настаивают на возможности самим определять список специальных товаров, на которые им не придется предусматривать снижение тарифов или изменять квоту. Страны также выступают с идеей специальных защитных мер для развивающихся стран, противостоят волатильности рынка и внезапному росту импорта. В области сельского хозяйства коалиция отстаивает оборонительные интересы. Группа включает в себя страны одновременно входящие в группировку наименее развитых стран и в группу G-20. G-33 сложно назвать гомогенной группой, так как в ней состоят как крупные страны экспортеры сельскохозяйственных товаров, так и Индия и Китай, занявшие оборонительную позицию по вопросам сельского хозяйства.

Вопрос, связанный с доступом на рынки промышленных товаров является одним из ключевых вопросов Доха раунда. В 2001 г. перед проведением раунда была сформирована коалиция стран НАМА «Друзья амбиций» (NAMAs, Friends of Ambitions), в ее составе 35 участников - все страны ЕС, а также, Австралия, Канада, Новая Зеландия, Норвегия, США, Швейцария, Япония. Группа стран НАМА «Друзья амбиций» выступают за полную отмену тарифов в отдельных промышленных секторах (например, в отношении химических продуктов, промышленного оборудования, велосипедов). США, ЕС и другие развитые страны хотят, чтобы государства с крупными и быстрорастущими рынками, такие как Китай, Индия и Бразилия, присоединились к секторальным инициативам. Последние возражают, поскольку в соответствии с мандатом раунда Доха, участие в таких инициативах является добровольным. Под воздействием невозможности найти компромисс в вопросах торговли промышленными товарами на конференции в Гонконге в 2005 г., развивающиеся страны создают свою коалицию НАМА-11. Ведущими инициаторами ее создания выступили Аргентина, Бразилия, Индия, им также удалось привлечь в

группировку Боливию, Венесуэлу, Египет, Индонезию, Намибию, Тунис, Филиппины и ЮАР. Позже Боливия приостановила участие к группировке, тем самым число участников сократилось до десяти, не изменив названия.

Можно отметить, что в рамках ВТО идет активная коалиционная борьба, оказывающая влияние на ход переговорного процесса. Главы государств-членов организации понимают, что гораздо выгоднее «быть вместе» и «выступать вместе», если на первое место ставить экономические, а не региональные или политические интересы. Несмотря на возможные противоречия, коалиции внутри ВТО формируются, прежде всего, вокруг торговых интересов, наличие альянсов позволяет противодействовать концентрической модели принятия решений, обеспечивая при этом достаточный уровень представительства всех стран-членов.

Использованные источники:

1. Kahler, M. and Odell, J. Developing Country Coalition-Building and International Trade Negotiations. // Trade Policy and the Developing World, edited by John Whalley. University of Michigan Press, 1989. <http://wwwwrcf.usc.edu/~odell/newkahlerodell.htm>
2. Odell, J. S. (2006). Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
3. Pedro da Motta Veiga Managing the challenges of WTO participation: Case Study 7, Brazil and the G-20 Group of Developing Countries. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/casestudies_e/case7_e.htm
4. Официальный сайт Всемирной торговой организации http://wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm
5. Официальный сайт Кернской группы //URL: <http://cairnsgroup.org/Pages/Introduction.aspx>

Тагирова А. Ш.

студент

Омарова О. Ф. – научный руководитель

профессор

Дагестанский Государственный Университет

Россия, г. Махачкала

РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Региональные банки играют немало важную роль в обеспечении устойчивого функционирования и развития реального сектора экономики региона. Однако, на сегодняшний день вопрос о дальнейшей судьбе этих банков, действующих вместе с филиалами федеральных банков на едином конкурентном поле, остается, как и прежде открытым. Ведущие экономисты страны разделились во мнении сравнительно перспектив региональных банков. Некоторые из них выступают за консолидацию банков, а другие, соответственно, поддерживают идею сохранения менее крупных банков,

работающих в конкретном регионе. Они считают, что такие банки смогут лучше удовлетворить потребности местного населения в финансовых ресурсах.

На сегодняшний день Центральный Банк Российской Федерации основным вектором своей политики выбирает консолидацию банковского сектора. На государственный уровень неоднократно выносилось предложение о том, чтобы банки, которые не имеют достаточного капитала, не рассматривались в качестве кредитных учреждений, и чтобы их деятельность была прекращена. Очевидно, что частные банки только отчасти имеют доступ к государственной помощи и роль государственного регулирования в секторе банковского капитала чрезмерна. Например, регулятор занимается лоббированием интересов госбанков и в таком виде искореняет конкуренцию [1, с. 8].

Цель нашего исследования — рассмотрение условий существования малых банков и выявление направлений развития рынка региональных кредитных организаций в России.

Концентрация региональных активов по стране весьма неоднородна, но региональные банки в основном представлены тремя структурами: Сберегательный банк, филиалы банков федерального уровня и местные кредитные организации.

Региональные банки имеют уже достаточно налаженные связи с хозяйствующими субъектами своего региона и поэтому они как никто другой заинтересованы в модернизации региональной экономики. Благодаря относительно небольшому масштабу охвата рынка и не столь сложной управленческой иерархии, как в больших сетевых федеральных банках региональным банкам присущи такие качества как оперативность, индивидуальность и гибкость. На наш взгляд в процесс модернизации экономики страны было бы целесообразно и правильно, вовлекать региональные финансовые структуры и зарождающийся в регионах средний класс. Именно региональные банки могут стать по-настоящему опорными для целых территорий[3].

В связи с быстрыми темпами процесса глобализации банковского сектора мы не можем в достаточной степени увидеть реальные экономические выгоды от работы региональных банков. В связи с увеличением масштабов и повышения институциональной сложности возрастает потребность в новых бюрократических процедурах, расширении и усложнении управленческой структуры банка, что крайне отрицательно оказывает влияние на гибкости банка к меняющимся потребностям своих клиентов. Но хотелось бы отметить, что мы не ставим под сомнение тот факт, что крупные транснациональные банки обладают большей экономической мощностью, клиентской базой, но в то же время нельзя утверждать, что их работа более эффективна, нежели у региональных банков.

Региональные банки обладают рядом преимуществ, благодаря которым они могут конкурировать с более крупными банками. Основное преимущество региональных банков – размер и структура. Небольшие банки легче адаптируют бизнес-модели к изменениям происходящим на рынке и их не сложная структура управления предоставляет им возможность наладить более эффективную работу менеджмента. Так же необходимо отметить, что региональные банки могут намного эффективнее управлять региональными рисками, чем крупные банки [1]. Зачастую клиенты крупных федеральных банков теряют больше времени, ожидая ответа на свои запросы из головного офиса банка, который находится в Москве или в Санкт – Петербурге.

Уже изучив конъюнктуру внутри региона и наладив связи с местными предприятиями, и населением региональные банки смогут своевременно и быстро реагировать на предпочтения потребителей. В связи с тем, что крупные федеральные банки предпочитают работать с крупными, устоявшимися предприятиями, региональные банки могут заняться сферой кредитования малого и среднего бизнеса, который нуждается в качественном обслуживании на более выгодных условиях. А для Дагестана данный вопрос, на наш взгляд, наиболее актуален, так как в нашем регионе большая часть населения работает именно в сфере малого бизнеса.

Заняв свою нишу, региональные банки смогут исключить возможность своего поглощения более крупными банками. Небольшие банки в кризисное время и посткризисный периоды оказались не менее устойчивыми, чем крупные банки, а если учесть тот факт, что в кризис 2008 г. помощь от регулятора получали только крупные и средние банки, то гипотезу о том, что малые банки финансово менее устойчивы, нежели крупные можно считать отчасти ложной.

По нашему мнению, хотя региональные банки и имеют свою определенную нишу, но им все же необходима поддержка со стороны государства. И в качестве такой поддержки государство со своей стороны могло бы инициировать и всячески стимулировать создание крупного регионального холдинга, в котором смогли бы объединиться мелкие региональные банки под единым брендом, конечно же с сохранением своей независимости. Это только лишь способствовало бы увеличению капитала банка и расширению его функций. Банк сможет предоставлять клиентам более широкий ряд банковских продуктов, и в нашем регионе могут быть реализованы крупные инвестиционные проекты[2].

Еще одной формой поддержки со стороны государства, как на федеральном, так и на региональном уровне должна стать оптимизация законодательно-нормативного регулирования инвестиционных процессов и поддержке малого бизнеса. В законодательство необходимо внести понятие «региональный банк», определить рамки его деятельности.

Мы считаем, что реализация данных способов поддержки региональных банков поможет поднять региональные банки на качественно новый уровень развития. В перспективе через систему региональных банков мы сможем оказать поддержку малому бизнесу нашего региона, и как следствие, локальному росту.

Использованные источники:

- 1.Андреев А.Г. Лояльный потребитель — основа долгосрочного конкурентного преимущества компании// Маркетинг и маркетинговые исследования. 2013. — № 2. — С. 16.
- 2.Конарева Л.А. Качество и социальная ответственность// США Канада. Экономика, политика, культура. 2012. — № 5. — С. 114—127.
- 3.Сухов М.И. Повышение качества банковской деятельности: резервы совершенствования стандартов регулирования// Деньги и кредит. 2010. — № 2. — С. 7—13.

Тагирова А. Ш.

студент

Исаева Ш. М.

доцент

Дагестанский Государственный Университет

Россия, г. Махачкала

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ БАНКА РОССИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

Прежде чем начать анализ эффективности оценки качества кредитного портфеля коммерческих банков, хотелось бы отметить, что одним из основных видов банковских операций является кредитование. В связи со стремительным развитием кредитования был обеспечен рост банковской системы России. В связи со значительной ролью кредитов в структуре активов банковской системы России на первый план выходит задача оценки качества ссудной задолженности банков. В этой связи целью данной работы выступает анализ эффективности применения действующих нормативов и требований Банка России в области оценки качества ссуд и кредитного портфеля в целом. Основное внимание в данной работе мы уделили ссудам корпоративным клиентам банков и корпоративному кредитному портфелю.

В ходе проведенного нами анализа нормативной базы Банка России мы обнаружили, что в нормативных документах отсутствует определение кредитного портфеля, но в них неоднократно применяется понятие качество кредитного портфеля. Однако, самого определения термина “качество кредитного портфеля”, а также перечня признаков портфеля, который можно назвать качественным, обнаружено не было и это значительно затрудняет разработку нормативных мер, направленных на повышение качества кредитного портфеля.

По нашему мнению, качество кредитного портфеля можно определить как свойство кредитного портфеля, обуславливающее его способность обеспечивать выполнение банком поставленных тактических и стратегических целей. И в контексте данного определения мы хотели бы проанализировать действующие нормативы и требования Банка России с точки зрения их применимости для оценки качества кредитного портфеля.

Центральный банк устанавливает ряд обязательных нормативов, направленных на снижение рисков концентрации, так как они являются одними из наиболее важных, которые влияют на возникновение рисков.

Таким образом, Банк России посредством установления обязательных нормативов регулирует риски концентрации кредитного портфеля банков и способствует диверсификации портфеля в разрезе по заемщикам - наиболее сложном направлении диверсификации. Нам видится возможным разработка Банком России мер, направленных на повышение заинтересованности банков в необходимости учитывать факторы отраслевой и региональной диверсификации кредитного портфеля. Так, на наш взгляд, если кредитный портфель банка характеризуется высоким уровнем отраслевой и региональной диверсификации, возможно установление пониженного допустимого значения норматива Н1 достаточности капитала.

Нормативы максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, норматив максимального размера крупных кредитных рисков, норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам), и норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка регулируют лишь риск концентрации, не учитывая при этом риска дефолта заемщика. Как известно для расчета норматива активы банка делят на пять групп. И при данном делении также отсутствуют различия между заемщиками разных типов, с разным уровнем кредитоспособности, что в свою очередь не позволяет данному нормативу отражать качество кредитного портфеля банка.

Обязательные нормативы мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности регулируют соотношение активов и пассивов банка по срокам погашения, при этом активы банка рассматриваются в совокупности, без выделения в их составе кредитов. То есть нормативы ликвидности также не дают оценки ликвидности кредитного портфеля. Проанализированные обязательные нормативы связаны с ограничением кредитного риска портфеля и риска ликвидности активов банка в целом, без анализа доходности портфеля. Таким образом, данные нормативы могут быть использованы для оценки качества кредитного портфеля лишь косвенно. Сужая рассмотрение портфеля кредитов до сегмента корпоративных кредитов, необходимо отметить, что ЦБ РФ выделяет понятие категории качества отдельной ссуды в целях расчета резервов на возможные потери по ссудам и приравненной к ней задолженности. Классификация

осуществляется по пяти группам в зависимости от сочетания двух факторов: финансового положения заемщика и качества обслуживания им долга.

На наш взгляд, критерии финансового состояния заемщика и качества обслуживания им долга не позволяют в полной мере оценить качество выданной ссуды и качество кредитного портфеля в целом, как оно определено выше.

Исходя из определения качества как единства свойств рискованности, ликвидности и доходности, считаем необходимым скорректировать критерии

оценки качества отдельной ссуды и кредитного портфеля в целом. Банком России регламентируются формы обязательной отчетности кредитных организаций, которые в том числе содержат информацию о качестве кредитного портфеля.

Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и дают общее представление о динамике ссудных операций банка и их доходности, а также о доле кредитных операций в общей величине банковских активов.

Ряд других форм дает более детальное представление о структуре кредитного портфеля ссуд, выданных юридическим лицам.

Анализ обязательных форм отчетности, разработанных Центральным банком РФ, показал, что в данных формах содержатся достаточно удобные группировки и виды анализа, которые могли бы быть использованы при оценке качества кредитного портфеля. Однако они весьма разрознены и зачастую неинформативны в том виде, в котором они существуют на текущий момент. Модификация и объединение данных форм, различных критериев в группировке ссуд позволили бы данным формам отчетности быть более информативными, что даст возможность использовать их в управленческих целях для повышения качества кредитного портфеля.

Подводя итог настоящей работе, следует отметить необходимость разработки и внесения в нормативные документы Банка России определений следующих основополагающих понятий: кредитный портфель, корпоративный кредитный портфель, качество кредитного портфеля, а также критериев классификации ссуд на портфели корпоративных, розничных ссуд и ссуд предприятиям малого и среднего бизнеса.

Предлагаем ввести меры, направленные на стимулирование банков к усилению диверсификации кредитных портфелей в данном направлении. К числу таких мер можно отнести различные льготы при расчете норматива достаточности капитала Н1. В целях усиления роли ЦБ РФ в области повышения качества кредитного портфеля в целом и отдельных ссуд в том числе считаем необходимым и важным существенное расширение критериев оценки качества ссуды. В рамках работы по данному вопросу полагаем возможным двигаться в направлении сближения с подходами Базельского комитета, в соответствии с которыми в число оценок принимаются характеристики не только заемщика, но и кредитного продукта, т.е. вида

кредитного продукта, его срока, иных специфических особенностей. Следующим важным шагом в направлении усиления роли ЦБ РФ в управлении кредитным портфелем банков является совершенствование форм обязательной отчетности банков в целях повышения их информативности и расширения возможностей использования в управленческих целях оценки качества разных типов кредитных портфелей.

Тамбовцева В. Е.

студент

*Костенко О. В. – руководитель
преподаватель кафедры ЭиАСУ*

ЮТИ ТПУ

Россия, г. Юрга

СТРАТЕГИЯ РОССИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Успешное развитие страны во многом зависит от действий, реализуемых не только внутри страны, но и за ее пределами. От этого зависит уровень жизни населения, политическое, социальное и экономическое развитие, в которых любые изменения, решения и преобразования создают новые условия для экономического развития, укрепления политического устройства и т.д. Важным инструментом такого развития является внешнеэкономическая политика государства.

Ни одно государство даже с большой территорией и многомиллионным населением не может развиваться без масштабных экономических связей с другими странами. Решение проблем внутреннего рынка невозможно только за счет собственного производства, поскольку потребности современного общества столь многообразны, что не удовлетворяются при отгороженности страны от мировых рынков.

Внешнеэкономические связи представляют собой целый комплекс различных направлений, методов и средств перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных связей между странами. Международное разделение труда, целью которого является экономия общественного труда в процессе производства, осуществляется через внешнеэкономические связи.

Большим плюсом участия страны во внешнеэкономической деятельности является то, что при наличии конкуренции увеличивается производительность отечественных предприятий. Расширяется выбор товаров и услуг, снижаются цены, появляются возможности приспособления к неблагоприятным внешним факторам, в меньшей степени происходит неэффективное использование природных ресурсов. Благодаря расширению экономического пространства расширяется внутренний рынок и обеспечивается поток инвестиций в другие страны. Благодаря внешнеэкономическим связям в страну поступают недостающие и отсутствующие средства производства – машины, оборудование,

инструменты, а также сырье для производства. Покупка в других странах новейшего оборудования ускоряет процесс внедрения в производство и НТР, что способствует повышению качества, росту производительности труда. Также экспорт оказывает немалое воздействие на производство. Он позволяет увеличивать выпуск продукции, перестраивать структуру производства на более рациональный уровень с учетом международного разделения труда. [1]

В России можно выделить несколько этапов развития внешнеэкономической деятельности. Первый этап - до 1918 года, до революции; второй – с 1918 по 1986гг., в период Советского Союза; третий – с 1986 по 1991 гг., во время перестройки; четвертый – с 1991 года, современный этап.

На *первом* этапе принимались таможенный Устав и таможенные тарифы, в которые многократно вносились изменения из-за национальных интересов. На советском этапе государственное регулирование было неэффективным, что повлекло за собой немало изменений во внешнеэкономической деятельности. С 1986 года юридические лица смогли создавать совместные предприятия с иностранными фирмами, затем получили право создавать предприятия на территории других государств, пытались расширить экономическое сотрудничество, но ничего из выше сказанного не привело к желаемому результату. Торговый баланс был отрицательным, уровень внешних связей не соответствовал уровню развитых стран. В стране большими темпами росла внешняя задолженность. Эти все факторы тяжело сказались на финансовом положении страны. Причинами выше перечисленных факторов стало начало перестройки во время неблагоприятной ситуации страны, множество предприятий стали неконкурентоспособными, органы власти действовали непродуманно и непоследовательно и существование идеологизированной теории вместо теории, которая адекватно описывала переход к рынку и свободной торговли.

В России внешнеэкономическая деятельность начала активно развиваться в начале 90-х годов. Распад Советского союза и образование на его территории большого количества суверенных государств поставили перед Россией задачу улучшения системы регулирования внешнеэкономических связей, поскольку до 1991 года все экономические контакты СССР с зарубежными странами осуществлялись на основе внешнеэкономических, административных методов, не подразумевающих использование рыночных рычагов регулирования внешнеэкономической деятельности. Количество участников ВЭД не превышала нескольких десятков, управлял ими единый центр на базе государственного экспортно-импортного плана, что привело к незаинтересованности производителей в экспорте, а валютные средства на импорт расходовались нерационально.

Развитие внешнеэкономической деятельности в первую очередь связано с принятием различных законов, актов, программ. Первым большим шагом стал Указ Президента России «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» в ноябре 1991 года. В нем говорится, что предприятия любых форм собственности могут участвовать во внешнеэкономических связях.

В 1992 году был принят закон «О валютном регулировании и валютном контроле». В 1993 году принимается таможенный кодекс – основа осуществления внешнеторговых операций. С 1994 по 1996 гг. принимается программа развития экспорта, подписывается соглашение о партнерстве России с Европейским союзом, принимается закон о государственном регулировании внешнеэкономической деятельности. В этот период (1994-1996гг), внешнеэкономическая деятельность получила основное развитие в России, ставшее основной для формирования современной экономики страны. [2]

Для успешного развития внешнеэкономической деятельности, государству необходимо разрабатывать новую стратегию развития. С помощью стратегии определяются наиболее важные моменты внешнеэкономической политики вместе с задачами, долгосрочными планами. Исходя из этого, рассматриваются такие задачи как, определение в долгосрочной перспективе приоритетных направлений внешнеэкономической политики, способы и пути их обеспечения; определение приоритетов по отношению к странам и регионам мира; выбор инструментов реализации внешнеэкономической политики; улучшение регулирования внешнеэкономической деятельности.

Определение стратегий следует из того, что в области внешнеэкономических связей складывается иная ситуация по сравнению с предыдущими периодами. Причиной такой ситуации стали системные изменения в мировой экономике и необходимость перехода российской экономики на инновационный путь развития.

За последние годы ситуация во внешнеэкономической сфере ухудшается. Действующая в настоящее время система внешнеэкономических институтов не обеспечивает необходимой защиты внутреннего рынка, поддержания конкурентоспособности российских товаров за рубежом. По мере того как укрепляется рубль, растет импорт готовых товаров, который за последние годы начал вытеснять с внутреннего рынка отечественных производителей. В результате российская экономика попала в зависимость от импорта.

Географическая ситуация внешнеэкономических связей ориентирована на традиционные европейские рынки и страны СНГ, в результате этого российские компании имеют незначительные позиции на быстрорастущих рынках.

Причины, в результате которых появилась необходимость разработать стратегию развития внешнеэкономической деятельности, следующие:

- усилить топливно-сырьевой экспорт России, а именно: повысить качество сырьевых товаров вывозимых за рубеж, создать экспортные резервы для реагирования на изменения мировых цен; снизить издержки по экспорту путем совершенствования транспортной инфраструктуры;
- в связи с отсутствием поддержки государства, российские организации не участвуют в международных торгах и по причине конкуренции уходят с международных рынков;
- нерациональное использование экспортного потенциала, так как должным образом не развито продвижение на внешние рынки отечественной продукции;
- увеличение за последние годы утечки мозгов, покупка результатов научных исследований за рубежом.

Россия нуждается в совершенно новой внешнеэкономической стратегии, которая будет соответствовать интересам страны, обеспечивать участие в мирохозяйственных связях, оказывать существенное воздействие на прогресс экономики, учитывая мировые тенденции.[3]

В связи с этим в 2013 году председатель правительства Российской Федерации Д.А. Медведев утвердил государственную программу «Развитие внешнеэкономической деятельности». Периодом реализации является 2013-2018гг. Данная государственная программа нацелена на «усиление позиций России в глобальной экономике, улучшение качественных параметров внешнеэкономической деятельности, повышение ее практического вклада в решение задач модернизации национального хозяйства».

Для оценки поставленных целей и задач необходимо использовать такие показатели, как темп роста экспорта товаров, доля основных средств в экспорте товаров, рост организаций, занимающихся экспортом, место России в международных рейтингах в части оценки качества регулятивной среды и практики внешнеэкономической деятельности.

Принятие документа говорит о том, что России старается перейти к планированию своей внешнеэкономической деятельности, что является положительным сигналом для рынка и граждан Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Внешнеэкономическая деятельность России, ее характеристики. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://works.doklad.ru/view/GRzN9LbBJFk.html>
2. Персональный сайт. Основы внешнеэкономической деятельности.[Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://obukhov-artiom.narod.ru/index/0-25>
3. Актуальные проблемы внешнеэкономической стратегии России: Практическое пособие/С.А. Ситорян.–2003.– 150с.

**АНАЛИЗ КОНЬЮКТУРЫ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА
АЛКОГОЛЬНЫХ И БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ В УСЛОВИЯХ
ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПРОСТРАНСТВА РОССИИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА**

С началом действия Единого Экономического Пространства России, Белоруссии и Казахстана (далее ЕЭП) происходят значительные изменения внутри этой экономической структуры. Прежде всего, изменения происходят на уровне локальных рынков, которые в условиях ЕЭП рассматриваются как общий рынок.

Изменения на уровне рынка являются следствием влияния на него факторов ЕЭП, в особенности совокупность принятых мер и соглашений, регулирующих торгово-экономическую деятельность в пределах ЕЭП, таких как:

- соглашение о запрещении импортных и экспортных пошлин и любых сборов с равнозначным эффектом в торговых отношениях между государствами-членами;
- соглашение об отмене таможенных пошлин и количественных ограничений на товарооборот, внутри общего рынка. Условия, при которых эти ограничения устранены, получили название «принципы общего рынка» или «свободы общего рынка»: свобода движения товаров, свобода движения лиц, свобода движения услуг, свобода движения капиталов;
- соглашение об устранении ограничений конкуренции, вызванных поведением хозяйствующих субъектов или вызванных вмешательством общегосударственных и территориальных органов, в той мере, в какой это может воздействовать на взаимную торговлю хозяйствующих субъектов Сторон;
- соглашение о взаимном неприменении Сторонами, каких либо мер ограничительного, либо фискального характера, которые прямо или косвенно могут привести к дискриминации в отношении товара, происходящего с таможенной территории одной из Сторон, по сравнению с аналогичными товарами, происходящими с таможенной территории другой Стороны;
- соглашение о применении единой системы взимания косвенных налогов;
- соглашение о проведении государствами-участниками согласованной налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой, таможенной и тарифной политики [2].

Все эти принятые соглашения активно влияют на конъюктуру локальных рынков, вследствие чего происходит – расширение рынков, за счет появления на них новых производителей и продавцов из стран участниц ЕЭП; расширяется товарный ассортимент; растёт спрос; происходит изменение цен, растет уровень конкуренции; происходит постепенное насыщение рынков [1].

В данной статье автор хотел бы рассмотреть более подробно изменения, происходящие в рыночной среде под влиянием факторов ЕЭП на конкретном примере. В качестве объекта наблюдения был выбран казахстанский рынок алкогольных и безалкогольных напитков.

Выбор именно этих рынков в качестве объекта наблюдения обусловлен тем, что именно казахстанский рынок алкогольной и безалкогольной продукции в условиях ЕЭП является, по мнению экспертов (ссылка) наиболее открытым и доступным среди прочих локальных рынков внутри ЕЭП в этой отрасли, что делает эти рынки наиболее привлекательными для российских и белорусских производителей. Поэтому в условиях формирования ЕЭП именно на казахстанский рынок осуществляется активная экспансия производителей алкогольной и безалкогольной продукции из этих стран, что в свою очередь, активно влияет на состояние этих рынков, что мы можем наблюдать по изменению их конъюктуры в пределах всего Казахстана, в особенности по конкурентной ситуации. Поэтому, на примере именно этих рынков мы сможем обстоятельно увидеть изменения и перемены, происходящие внутри теперь общего рынка под влиянием интеграционных процессов.

Еще одной причиной, по которой объектом наблюдения были выбраны именно эти рынки, является слабая их изученность с маркетинговой точки зрения. Здесь автор имеет в виду отсутствие в научной среде комплексного маркетингового анализа и оценки (маркетингового мониторинга) текущей конъюктуры казахстанского рынка алкогольной и безалкогольной продукции в условиях формирования ЕЭП, а также отсутствие разработанных маркетинговых программ для фирм применительно именно к этим рынкам, и к условиям ЕЭП.

В этой связи нам представляется важным провести маркетинговый анализ рынка алкогольных и безалкогольных напитков Казахстана, который позволит нам получить важные данные, необходимые для понимания текущей конъюктуры этих рынков и в дальнейшем разработки адекватной маркетинговой программы для фирм, действующих на этих рынках в условиях формирования ЕЭП.

При проведении исследования использовалась официальная статистика:

- базы публикаций в СМИ;
- ресурсы сети Интернет;

- данные государственных ведомств (Агентство Республики Казахстан по статистике; Комитет таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан);
- Евразийского банка развития
- ЕЭК – Статистика взаимной торговли между государствами – членами Таможенного союза.
- Наряду с официальной статистикой в обзоре приведены результаты собственных исследований (ссылка):
- Аудит розничной торговли алкогольными напитками в Акмолинской области в РК;
- Опрос экспертов рынка алкогольных напитков в Казахстане.

Рассмотрим конъюктуру рынка алкогольных напитков Казахстана.

Рынок алкогольных напитков в Казахстане всегда играл большую роль в экономике предприятий-производителей этой продукции. Их традиционно относят к лидерам в пищевой промышленности и по темпам развития, и по доле отчислений в республиканский и региональный бюджеты.

Как показывают статистические данные за пятилетний период с 2008-2012 гг. объем продаж алкогольных напитков в Казахстане в целом увеличился на 9,6%: с 862 млн. л до 944,4 млн. л. падение продаж относительно предыдущих лет наблюдалось в 2009 и 2011 г на 9,3% и 11,4% соответственно. Как отмечают эксперты, падение связано в первую очередь финансовым кризисом тех лет. В 2010 и 2012 гг. наблюдался рост внутренних продаж готовой продукции на 30,6% и 4,4% относительно предыдущих лет. Значительное увеличение продаж в 2010 и 2011 г. связано в первую очередь с созданием таможенного союза, с началом действия которого увеличился поток импорта из стран участниц ТС [1].

В целом объем импорта спиртных напитков за последние два года вырос более чем на 70%. По мнению экспертов, рост доли импорта продолжится, несмотря на ожидающееся ужесточение условий работы для импортеров алкогольной продукции [1].

Здесь важно отметить, что на сегодняшний день рынок алкогольной продукции в Казахстане является наиболее открытым и доступным в своей отрасли в отличие от российского и белорусского рынков, что делает казахстанский рынок наиболее привлекательными для российских и белорусских производителей. Вследствие чего именно на казахстанский рынок осуществляется активная экспансия производителей алкогольной и безалкогольной продукции из этих стран, что в свою очередь, активно влияет на конъюктуру этих рынков.

Открытость казахстанского рынка можно объяснить в первую очередь отсутствием законодательных мер препятствующих или ограничивающих воз алкогольной продукции из стран участниц ЕЭП. Во вторых

правительство Казахстана не водит искусственных протекционистических мер в отношении белорусских и российских производителей.

Обратная ситуации обстоит с возом казахстанской продукции на российский и белорусский рынки. Дело в том, что вместо предполагаемого расширения рынков сбыта казахстанские производители пока получили только неравные условия для конкуренции и снижение объемов производства. Равные условия для отраслей и предпринимателей трех стран-участников ЕЭП по факту обернулись жесткими протекционистскими мерами со стороны России и Белоруссии: эти страны заранее побеспокоились о поддержке собственных производителей алкогольных напитков и защитили их, предоставив им особые условия для работы. Как отметил президент ассоциации добросовестных производителей и продавцов алкогольной продукции Казахстана: «В Белоруссии существует государственная монополия на производство и оборот крепкой алкогольной продукции, количество оптовиков, которые занимаются импортом продукции, небольшое — порядка 10. Они находятся под жестким государственным контролем. То есть на сегодняшний день мы даже не мечтаем попасть на белорусский рынок. Это невозможно. На российском рынке, согласно договоренностям, отменили лицензию на импорт, но, в то же время, ввели реестр импортеров. То есть, если мы захотим привезти на российский рынок нашу водочную продукцию, нам придется записаться в этот реестр, а это, кроме финансовых сложностей, влечет за собой еще и административные — необходимо собрать множество различных документов».

Все эти обстоятельства значительно повлияли на внутреннее производство, уже сейчас в Казахстане закрыто около 40% винно-водочных заводов, а казахстанские производители по-прежнему не имеют возможности вывода своей продукции на рынок ЕЭП.

Отметим также, что в Казахстане принят закон «О запрете рекламы алкогольной продукции», что также несет в себе ряд жестких ограничений в отношении продвижения алкогольной продукции, в первую очередь для местных производителей [56].

В свою очередь российские и белорусские производители обходят закон о запрете рекламы спиртных напитков с помощью российского кабельного телевидения, на котором разрешена трансляция рекламных роликов пропагандирующих алкоголь. Именно с этим преимуществом эксперты связывают тот факт, что по результатам недавно проведенного исследования ресторанов и гостиниц 79% постояльцев отелей и 78% посетителей ресторанов отдают предпочтение российскому алкоголю [3]. Эксперты утверждают, что репутации качественной продукции импортный алкоголь обязан в первую очередь телевизионной рекламе. По их мнению, продуманная маркетинговая политика и соответствующая рыночная цена

сформировала у казахстанского потребителя образ российской и белорусской алкогольной продукции как товара премиум-класса.

Обобщая мнение экспертов (вышеизложенное) можно сказать, что с началом действия ЕЭП на казахстанском рынке алкогольных напитков происходят последовательные изменения. С одной стороны рынок значительно расширяется в основном за счет импорта из стран участниц ЕЭП, но в тоже время происходит значительное сокращение внутреннего производства, в первую очередь из-за неравной конкурентной ситуации в целом сложившееся на алкогольном рынке ЕЭП, во вторых отсутствием возможности казахстанским производителям реализовывать свою продукцию на рынках стран участниц ЕЭП.

Существует еще одна острая проблема это ценовая дискриминация со стороны российских и белорусских производителей, и отсутствие на казахстанском рынке ценового регулятора со стороны казахстанского правительства.

Все эти обстоятельства позволяют утверждать, что на сегодняшний день на алкогольном рынке ЕЭП сложились неравные конкурентные условия, которые активно влияют в первую очередь на деятельность казахстанских фирм, которые вынуждены приспосабливаться к этим условиям зачастую в ущерб своим интересам.

Рассмотрим ситуацию на казахстанском рынке безалкогольных напитков.

Производство безалкогольных напитков является одним из крупных сегментов пищевой промышленности Казахстана. В структуре пищевой промышленности на его долю приходится 10%. Производство безалкогольных напитков в основном ориентировано на внутренний рынок: из общего объема произведенной продукции на внутреннем рынке реализуется примерно 96,3 % минеральной воды и других безалкогольных напитков.

Согласно данным Агентства РК по статистике и Таможенного комитета РК ситуация на рынке безалкогольных напитков на сегодняшний день складывается следующим образом.

В период с 2008 по 2012 год эксперты отмечают неравномерную динамику производства безалкогольных напитков, прежде всего они, связывают это с экономическим кризисом предыдущих лет и созданием ТС и ЕЭП [1].

Если с 2006 г. по 2008 г. объем производства последовательно рос, то в 2009 г. в момент кризиса значительно сократился, в 2010 г. был вновь зафиксирован рост, с началом действия ЕЭП в период 2011-2012 года произведено, наивысшее количество безалкогольных напитков за анализируемый период, в размере **1 022,700** тысяч литров [1].

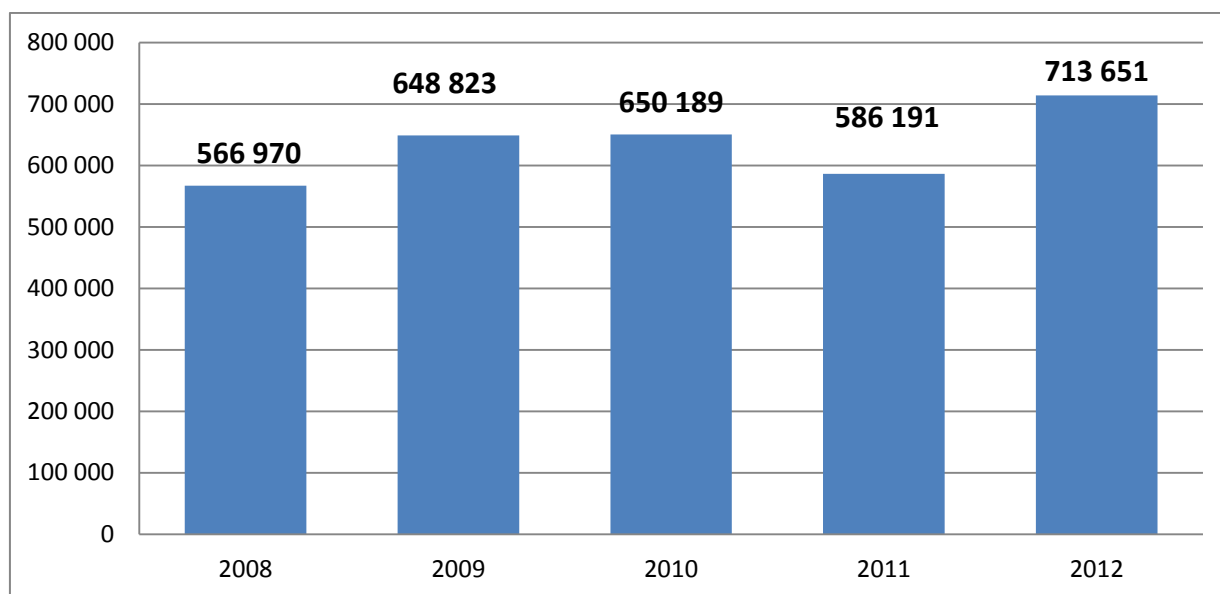


Рис. 1. Динамика производства безалкогольных напитков в Казахстане в тыс. литров за 2008-2012 г [1].

На сегодняшний день казахстанский рынок безалкогольных и прохладительных напитков превысил докризисный уровень и продолжает стремительно расти. Согласно данным госагентства по статистике в 2012 году объем рынка превысил 1,7 млн. литров. По средним оценкам местных производителей – на конец года рост этого сегмента составил отметку в 15% [3].

По мнению экспертов, казахстанский рынок безалкогольных напитков в ближайшие годы будет только расти. Средний темп роста, по их мнению, будет составлять около 15- 20% в год. В первую очередь они связывают это с макроэкономическим ростом доходов населения Казахстана и увеличением импорта из стран участниц ЕЭП [3].

Как отмечают эксперты исследовательской компании BRIF Research Group – экспорт безалкогольных напитков из Казахстана даже в условиях ТС крайне мал. В структуре рынка безалкогольных напитков на всех сегментах превалирует местное производство. Динамика рынка минеральных вод и рынка прочих безалкогольных напитков позволяет предположить рост этих сегментов и в 2013 году (на 5% и 15% соответственно).

На сегодняшний день на казахстанском рынке превалирует все-таки местное производство, которое судя, по динамике с каждым годом увеличивается. Увеличивается также и количество импортеров в особенности из стран ТС и ближнего зарубежья.

Как отмечают местные производители, сегодня в первую очередь им приходится конкурировать с локальными, внутренними конкурентами. Но они также понимают и видят, что с открытием границ, с созданием ЕЭП достаточно большое количество брендов с российской и белорусской территории сейчас уже действуют в Казахстане. Соответственно их

присутствие на казахстанском рынке будет только увеличиваться, что в первую очередь отразится на конкурентной ситуации.

Усиление экспансии российских производителей на рынки ЕЭП связано ещё с тем, что российская сторона вступила в ВТО и на её внутренние рынки все больше проникают производители из европейских стран, поэтому в свою очередь российские производители под давлением европейского бизнеса вынуждены искать новые рынки сбыта в первую очередь в пределах ЕЭП. С каждым годом по прогнозам экспертов данная ситуация будет только усугубляться [4].

Таким образом, обобщая вышеизложенное можно сказать, что интеграционные процессы активно влияют на конъюктуру локальных рынков, что мы можем наблюдать на примере казахстанского рынка алкогольных и безалкогольных напитков. В свою очередь изменения в рыночной среде отражаются и на деятельности хозяйствующих субъектов, которые вынуждены адаптировать свою деятельность к новым экономическим условиям.

Использованные источники:

1. Формирование Единого экономического пространства в СНГ.- URL: <http://ria.ru/spravka/20120101/529308191.html>
2. Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве.- URL: <http://www.bestpravo.ru/federalnoje/jb-normy/p6g.htm>
3. http://www.memoid.ru/node/Formirovanie_Edinogo_ehkonomicheskogo_prostranstva_v_SNG
4. Технологическая кооперация и повышение конкурентоспособности в ЕЭП.- URL: <http://www.eabr.org/general/upload>
5. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.:ИНФРА-М, 1999.-628 с.

*Тасекеева К.
студент, 1 курс
ИНЭФБ
БашГУ
Россия, г.Уфа*

РОЛЬ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Конкуренция представляет собой борьбу между товаропроизводителями, между поставщиками, между продавцами за лидерство на рынке.

Это всем известная «невидимая рука», регулирующая все общественное хозяйство. Конкуренция является важным способом повышения эффективности целой экономической системы и всех ее звеньев, также является цивилизованной формой борьбы за выживание, способом непрерывного стимулирования рабочих.

Сложившаяся практика экономической жизни в России показала, что именно рынок с конкуренцией является главным механизмом развития современной экономики.

Чем активнее конкуренция и ее условия проявления, тем больше эффективность функционирования рынка.

То есть, конкуренция представляет собой некую сердцевину современного рынка, а именно рыночного механизма, она и есть неотъемлемая черта рынка.

Всем известно, что здоровая конкуренция является непосредственно составной частью здоровой экономики и основой ее динамичного роста. Одной из функций государства, которое строит рыночную экономику, является поддержка и развитие здоровой конкуренции. В этом заинтересованы все субъекты экономической деятельности и, конечно же, все общество. Состояние конкурентной среды влияет на конкурентоспособность экономики всей страны, как на внутреннем рынке, так и на внешнем.

В нашей стране за последние годы рейтинг текущей и перспективной конкурентоспособности постоянно на спаде, так как по сравнению с другими странами, Российская Федерация занимает места после 60-ого по качеству услуг, которое оказывает государство малому бизнесу, также по инновационным процессам и по макроэкономическим показателям.

Экономическим законом рыночного хозяйства является конкурентная борьба за свое экономическое процветание, также проживание. Происходит борьба среди покупателей, так и среди продавцов, между покупателями и продавцами.

Всем известно, что продавцы хотят продавать свою продукцию дороже, но их вынуждает конкуренция сбывать продукцию дешевле для того, чтобы стимулировать покупательский спрос. Продавцы хотят продать свои продукты подороже, но конкуренция вынуждает их сбывать свою продукцию дешевле, чтобы стимулировать покупательский спрос.

Что касается покупателей, то в конкуренции среди них победитель тот, кто покупает много или по более высоким ценам по сравнению с рыночной, несмотря на их стремление приобретать по меньшим ценам.

А в борьбе между продавцами, которые стремятся продавать подороже, и покупателями, которые хотят купить подешевле, выиграют те, кто имеет сплоченность, сможет при любой возможности навязать выгодную для себя цену.

Конкуренция является основой рыночной экономики, также является мощнейшим стимулом экономического роста, улучшения качеств продукции. При конкуренции происходит ускорение научно-технического прогресса и снижение издержек производства и цен.

Когда конкуренция побуждает предприятия снижать производственные затраты, ликвидирует обременительные для общества

убыточные производства, тем самым она способствует интенсификации и повышению эффективности общественного производства.

Когда происходит ориентация товаропроизводителей на различные потребности рынка, в это время конкуренция создает возможности наиболее широкого выбора товаров и услуг и полное удовлетворение производственных запасов.

Все понимают, что важным условием перехода к эффективной рыночной экономике является создание конкуренции товаропроизводителей.

В ходе экономических реформ в России созданы необходимые предпосылки для развития конкуренции на товарных рынках. После того, как государство приняло меры по снижению доли госсектора в экономике, также сокращению сферы государственного регулирования, либерализации цен и внешнеэкономической деятельности появились условия, предназначенные для формирования конкурентной среды на товарных рынках.

Конкуренция является главным двигателем современного прогресса.

Премьер-министр Дмитрий Медведев назвал антимонопольное законодательство России строгим, а конкуренцию — слабенькой. Такое мнение он выразил на открытии заседания правительства. Глава кабмина пришел к выводу, что нынешние меры по усилению конкуренции в российском бизнесе недостаточно эффективны.

Медведев обсудил с главами министерств работу по улучшению российской конкурентной среды. Политик также отметил, что в стране по-прежнему сохраняются высокие административные и финансовые барьеры, а процедуры лицензирования остаются «затратными и долгими». В числе прочих факторов, мешающих развитию конкуренции, Медведев назвал ограниченный доступ к транспортной инфраструктуре.

Глава правительства считает, что государство стремится изменить сложившуюся ситуацию и «перевести экономику на конкурентные рельсы». Нужно развивать наиболее важные для населения отрасли — ЖКХ, медицину, услуги связи и общественные перевозки.

Также премьер отметил, что развитие экономики в регионах во многом зависит от местного руководства. Он призвал перенимать опыт тех областей, где конкуренция развивается наиболее успешно.

3 июля Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) утвердила последнюю редакцию стратегии развития конкуренции и антимонопольного регулирования на период до 2024 года. В тексте документа определены приоритеты в деятельности службы: создание благоприятной среды для развития конкуренции, снижение административных барьеров, контроль над тарифами естественных монополий и над распределением госзаказов[1].

Роль конкуренции заключается в следующем, а именно в способствовании установлению равновесной цены, уравнивания предложения и

спроса. Также, в поддержании общественных нормальных условий производства, реализации услуги и услуги, стимулировании НТП.

Конкуренция выступает мощным фактором концентрации производства, характер ее зависит от развитости и степени монополизации производства.

В России началом создания антимонопольного законодательства стал "Закон о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках". Этот закон определил недобросовестные методы конкуренции, а именно:

- распространении ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки либо нанести ущерб деловой репутации другому хозяйствующему субъекту;

- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления товара, его потребительских качеств и свойств;

- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом в процессе его рекламной деятельности производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;

- самовольное использование товарного знака, фирменного наименования [2].

Использованные источники:

1. В. Павленко. Медведев: в России конкуренция — слабая. [Электронный ресурс] / В. Павленко – Режим доступа: свободный. – [Адрес]: <http://rbcdaily.ru/economy/562949988185623>

2. Николаева Л.А., Черная И.П. Место и роль конкуренции в рыночной системе. [Электронный ресурс] / В. Павленко – Режим доступа: свободный. – [Адрес]: <http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Nikolaeva/c18.html>

Таухетдинова Г. Р., к.э.н.

Галлямова Т. Р.

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

СТАНОВЛЕНИЕ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Оценочная деятельность играет огромную роль практически во всех сферах экономики страны. Она требуется при определении стоимости ценных бумаг в случае купли-продажи акций организаций на фондовом рынке; определения стоимости организации в случае его купли-продажи целиком или по частям; реструктуризации организации; разработки плана развития организации; определения кредитоспособности организации и стоимости залога при кредитовании; страхования, в процессе которого возникает необходимость определения стоимости активов в преддверии потерь; налогообложения; принятия обоснованных управленческих решений [1].

Хотелось бы отметить, начало оценочной деятельности в России датируется XV веком. Особое внимание как объект оценки привлекала, в первую очередь, земля.

В России проблема собственности на землю и земельные отношения всегда находились в центре социально-экономического и политического развития, а земельная оценочная деятельность была специальным направлением государственной политики.

Оценка земли начинает формироваться, когда появляется поместье как специфическая разновидность феодальной земельной собственности. Главной отличительной особенностью оценки земельной собственности вплоть до середины XIX века была оценка земли с прикрепленным к ней зависимым крестьянином [2].

К концу 19 века оценка как вид профессиональной деятельности в России стояла на уровне, которого Европа и Америка достигли только в шестидесятых - семидесятых годах XX столетия. Закон от 8 июня 1893 года об оценке недвижимого имущества, подлежащего земским сборам, привел в движение все губернии земской России и заставил российское чиновничество разработать инструкции «по оценке недвижимых имуществ» и «методы описания и выработки норм доходности при оценке» на высочайшем экспертном уровне [3].

За десятилетия социализма все предыдущие заслуги были утрачены, что привело к тому, что на сегодняшний день должной юридической базы для оценки и оценочной деятельности нет.

Возвращение России к рыночной экономике обусловило возрождение в 1992 – 1993 гг. оценочной деятельности. Пионером оценочной деятельности в России стало Российское Общество Оценщиков. В настоящее время функционируют такие общественные организации, как Национальная Лига субъектов оценочной деятельности, Российская Коллегия Оценщиков, Московское общество оценщиков.

В современном обществе присутствие оценки необходимо в самых различных областях. Оценочная деятельность распространяется на экологию, ресурсы, международную политику, программы развития, бизнес, недвижимость и т.д.

Оценка стала восприниматься не только как необходимый факт экономической жизни, но и как распространенное явление жизни политической и даже духовной. Число специалистов в этой области растет день ото дня. Возрастающее влияние оценочной деятельности во всех сферах человеческой деятельности свидетельствует о ее огромном потенциале [2].

Таким образом, за 20 лет существования оценочной деятельности в России произошел большой скачок в области разработки российских стандартов оценки и методов оценки и с каждым годом актуальность ее возрастает. Существует много учебных заведений, которые обучают молодых специалистов – оценщиков, также множество оценочных

компаний, успешно работающих на рынке и охватывающих весь спектр оценочной деятельности.

Использованные источники:

1. Таухетдинова, Г. Р. Анализ возможности применения метода ДДП в оценки стоимости предприятия [Текст] / Г. Р. Таухетдинова // Материалы за 8 международную научно - практическую конференцию. – 2012.
2. Лаптева, Е. В. Оценочная деятельность: от истоков формирования к современности [Текст] / Е. В. Лаптева // Вопросы оценки. – 2012. - №4. – С. 50 – 58.
3. История оценочной деятельности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.center-yf.ru/data/stat/Istoriya-ocenochnoi-deyatelnosti.php>

*Тахумова О.В., кандидат экономических наук
доцент
ИЭиУ*

*кафедра экономической теории и мировой экономики
Кузьменко Е.О.
студент, 5 курс., спец. «Мировая экономика»
СКФУ*

Россия, г.Ставрополь

**РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ НА РЫНКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ
МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕ ОТРАСЛИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ
КРАЕ**

В настоящее время рынок мясной продукции в Ставропольском крае является одним из наиболее динамично развивающихся. Производство мясных полуфабрикатов только в Ставропольском крае за 2012 год достигло 160 тыс.тонн, рост составил 160 процентов. Выпуск мяса и субпродуктов пищевых домашних птицы увеличивается, производство полуфабрикатов мясных охлажденных и замороженных возросло в 1,4 раз [2]. Перед предприятиями стоит задача оптимального использования ресурсов и повышение эффективности их деятельности. В поддержании конкурентоспособности предприятий перспективным направлением является применение логических концепций, так как одной из основных задач логистики является удовлетворение потребности клиентов при оптимальных затратах. Полная цепь поставок предприятий мясообрабатывающей отрасли представляет собой сложную систему взаимосвязанных бизнес-единиц, которая включает в себя все элементы, начиная от предприятий по выращиванию зерновых культур и заканчивая предприятиями, занятыми реализацией продукции мясной гастрономии конечным потребителем. В логических системах производственных предприятий мясообрабатывающей отрасли управление запасами связано с их адаптацией к условиям изменяющейся конкурентной среды, а также росту и качественному усложнению запросов потребителей [4].

Предприятия производства деликатесов из мяса и мяса птицы, колбасных изделий, полуфабрикатов, готовых блюд строят модель управления запасами в условиях неопределенности. Современное состояние цепей поставок мясоперерабатывающих предприятий (географический дисбаланс животноводческих хозяйств, производственных мощностей, неудовлетворительное состояние логистической инфраструктуры и т.д.) и тенденции развития рынка продукции мясной гастрономии (близость к стадии насыщения, быстрая смена потребительских предпочтений) свидетельствуют о необходимости применения в задачах управления запасами методов теории принятия решений в условиях неопределенности и риска [6].

При оптимизации параметров моделей управления запасами методы теории принятия решений в условиях неопределенности являются все более востребованными. Это обусловлено, прежде всего, необходимостью учета воздействия различных внешних случайных факторов. Поскольку данные случайные факторы разнообразны, имеют широкое распространение, и часто вероятности наступления таких случайных событий заранее неизвестны, то используют методы принятия решений в условиях неопределенности [5]. Использование таких моделей при управлении запасами мясоперерабатывающих предприятий требует учета, как специфики продукции, так и специфики денежных потоков, соотносимых с соответствующими цепями поставок.

Внутренняя коллекция наград предприятиям говорит о стабильности производства качественной продукции, отвечающей вкусам и требованиям самых строгих покупателей. Ассортимент предлагаемой продукции ежемесячно пополняется новинками. Доставка товара осуществляется в течение 24 часов с момента подачи заявки. Для доставки заказов клиентам компании, используется собственный автопарк. Все автомобили оснащены холодильным оборудованием [1].

Основные направления логических концепций успешного развития на рынке предприятий мясообрабатывающей отрасли в настоящий момент состоят в следующем:

1. Анализ современных тенденций развития рынка, логистических систем предприятий отрасли и особенностей продукции мясной гастрономии выявил необходимость повышения эффективности звеньев цепи поставок, смежных с потребителем продукции, посредством совершенствования подходов управления запасами.

2. Необходим анализ функционирования цепей поставок мясоперерабатывающих предприятий, тенденций развития рынка продукции мясной гастрономии, специфических характеристик данной продукции с учетом факторов риска и неопределенности в данных логистических системах. Формализована специфическая характеристика продукции мясной гастрономии – подверженность процессам естественной

убыли, а также возможность использования упаковки из многослойных пленок, позволяющая лучше сохранять потребительские свойства продукции.

3. Формула для определения экономичного размера заказа (модифицированный аналог формулы Харриса-Уилсона), позволяющая учитывать как специфику продукции мясной гастрономии, так и другие указанные выше атрибуты модели управления запасами:

- подверженность продукции процессам естественной убыли,
- возможность применения упаковки из многослойных пленок,
- временную стоимость денег в формате таких моделей. [3]

4. Разработка методических рекомендаций по управлению запасами в условиях риска и неопределенности для цепей поставок предприятий мясоперерабатывающей отрасли, основой для которых послужила новая модифицированная формула Харриса-Уилсона и формализованные основные факторы риска и неопределенности. Они позволяют учитывать произвольное количество сценариев для каждого фактора риска и/или неопределенности и могут быть применимы для совершенствования стратегий управления запасами в других отраслях народного хозяйства.

На данный момент следует отметить, что сложно предвидеть развитие ситуации на перспективу, но, бесспорно, внедрение новых технологий повысит уровень развития данной отрасли в Ставропольском крае. Необходимо обозначить, что в условиях динамичной и быстро развивающейся экономики, на уровне как страны, так и предприятий должна постоянно вестись разработка предложений по повышению эффективности функционирования систем управления запасами указанного типа, а также для возможного реинжиниринга логистической инфраструктуры на основе результатов исследований [7].

Использованные источники:

1. Выступление председателя комитета Ставропольского края по пищевой и перерабатывающей промышленности, торговле и лицензированию А.Г. Хлопянова «Об итогах работы организаций по производству пищевых продуктов и напитков в 2010 году и перспективах на 2011 год».
2. Отчет о реализации Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности в Ставропольском крае на период до 2020 года.
3. Новый формат формулы Харриса — Уилсона: учет временной ценности денег и аренды мест хранения. Журнал: Логистика сегодня, #4, 2013 г.
4. Токарева Е.В. Модификация экономичного размера заказа при управлении запасами для предприятий мясоперерабатывающей отрасли/ Бродецкий Г.Л., Токарева Е.В. // Логистика и управление цепями поставок. – 2008. - №3 - С.49-61. (личный вклад 0,5 п.л.).
5. Токарева Е.В. Модификация экономичного размера заказа при управлении запасами для предприятий мясоперерабатывающей отрасли с учетом временной стоимости денег/ Бродецкий Г.Л., Токарева Е.В. // РИСК

(Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция). – 2008.- №4 - С.64-71 (личный вклад 0,6 п.л.).

6. Токарева Е.В. Управления запасами в условиях риска на примере предприятий мясоперерабатывающей отрасли// Логистика и управление цепями поставок. 2010. - №1 - С. 28-43- (0,9 п.л.).

7. Токарева Е.В. Выбор наилучшего решения для модели управления запасами в условиях неопределенности/ Бродецкий Г.Л., Токарева Е.В. // Логистика: Основы. Стратегия. Практика./ Практическая энциклопедия «Для всех, кто руководит» под науч. ред. проф. В.И. Сергеева– М.: Изд-во ЗАО «МЦФЭР», 2007. – 1440с. (Серия «Сменные страницы») - (личный вклад 0,4 п.л.).

*Тахумова О. В., кандидат экономических наук
доцент
ИЭиУ*

*кафедра экономической теории и мировой экономики
Кузьменко Е.О.
студент, 5 курс., спец. «Мировая экономика»
СКФУ*

Россия, г.Ставрополь

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Точкой отсчета развития государственной поддержки бизнеса можно считать 1989 год, когда в СССР был создан Союз малых государственных предприятий СССР. На данный момент существует множество форм государственной поддержки бизнеса. Наиболее распространенными способами финансирования малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае являются:

1. Предоставление субсидий за счет средств бюджета Ставропольского края на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта.

2. Субсидирование за счет средств федерального бюджета и бюджета Ставропольского края части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях, и лизинговым договорам [2].

Субсидии предоставляются на конкурсной основе организациям и индивидуальным предпринимателям, являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным на территории Ставропольского края и заключившим кредитные договоры с российскими кредитными организациями или лизинговые договоры.

3. Предоставление субсидий на частичную компенсацию стоимости производственных помещений, технологического оборудования, автотранспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, прочих основных средств, приобретенных субъектами малого предпринимательства, в размере 80 процентов от суммы фактически произведенных расходов, связанных с приобретением субъектами малого предпринимательства вышеуказанных основных средств.

Субсидии предоставляются на проекты по следующим направлениям:

- развитие инноваций и высоких технологий;
- развитие бытового обслуживания населения, организация отдыха, культуры и спорта;
- внедрение энергосберегающих технологий;
- развитие дошкольного образования;
- развитие специализированной медицинской и медико-социальной помощи гражданам, страдающим социально значимыми заболеваниями и заболеваниями, представляющими опасность для окружающих;
- развитие туристских услуг;
- развитие крестьянских (фермерских) хозяйств в части осуществления деятельности по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции;
- производство импортозамещающих товаров, в том числе товаров широкого потребления, изделий легкой промышленности [1].

4. Предоставление грантов на безвозмездной и безвозвратной основе на условиях долевого финансирования целевых расходов, произведенных начинающими предпринимателями, связанных с началом их деятельности, в размере 80 процентов от фактически произведенных расходов, но не более 300 тыс. рублей. Получателями грантов являются начинающие субъекты малого предпринимательства, вновь зарегистрированные и осуществляющие свою деятельность на территории Ставропольского края не более одного года.

5. Предоставление поручительств Гарантийным фондом поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае.

6. В целях обеспечения доступа к финансовым ресурсам субъектов малого предпринимательства, не располагающих залоговым обеспечением и кредитной историей, в декабре 2010 года создана некоммерческая организация – «Фонд микрофинансирования субъектов малого предпринимательства в Ставропольском крае» с уставным капиталом 110 млн. рублей [3].

7. Субсидирование уплаты субъектом малого и среднего предпринимательства первого взноса (аванса) при заключении договора лизинга оборудования за счет средств бюджета Ставропольского края.

Субсидия предоставляется в размере 80 процентов первого взноса (аванса), уплаченного субъектом предпринимательства при заключении договора лизинга, не превышающего 30 процентов от стоимости предмета

лизинга. При этом размер субсидии не может быть более 5 млн. рублей.

8. Предоставление субсидий за счет средств бюджета Ставропольского края субъектам малого и среднего предпринимательства на возмещение затрат по технологическому присоединению к объектам электроснабжения энергопринимающих устройств по договорам технологического присоединения к объектам электросетевого хозяйства энергопринимающих устройств, максимальная мощность которых составляет 500 кВт, заключенным не ранее 01 января 2011 года.

Субсидии предоставляются субъектам предпринимательства единовременно в размере 80 процентов от суммы договора присоединения.

9. Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере Ставропольского края [1].

Основная цель создания Фонда - развитие малых и средних предприятий, работающих в научно-технической сфере, и стимулирование их инновационной деятельности. Работа Фонда нацелена на использование в малом бизнесе технических и технологических новинок, еще не опробованных на практике, что позволит бизнесу внедрять высокотехнологичные идеи в жизнь. Основными направлениями изысканий, которые могут быть поддержаны в рамках его деятельности, являются нанотехнологии, биотехнологии, использование высоких технологий в АПК и развитие фармацевтического кластера.

На данный момент, в Ставропольском крае существуют и другие формы поддержки малого и среднего бизнеса (бизнес-инкубатор, помощь в сфере маркетинга, содействие в формировании комплексного механизма поддержки и стимулирования развития предпринимательства в научно-технической сфере и др.), но, к сожалению, вся информация о данных проектах нераспространенна повсеместно и немногие предприниматели о ней знают.

Использованные источники:

1. Министерство экономического развития Ставропольского края. Формы государственной поддержки малого и среднего бизнеса./ URL: <http://www.stavinvest.ru/?page=Formi-gosudarstvennoy-podderzhki-malogo-i-srednego-biznesa>
2. Торгово - Промышленная палата Ставропольского края. Отдел поддержки малого и среднего предпринимательства./ URL: <http://www.tppsk.ru/nashi-uslugi/otdel-podderzhki-malogo-i-srednego-predprinimatelstva.html>
3. Фонд микрофинансирования субъектов малого предпринимательства в Ставропольском крае./ URL: <http://www.microfond26.ru/>

*Тахумова О. В., кандидат экономических наук
доцент
ИЭиУ
кафедра экономической теории мировой экономики
Кузьменко Е.О.
студент, 5 курс., спец. «Мировая экономика»
СКФУ
Россия, г.Ставрополь*

РАЗВИТИЕ РЕКРЕАЦИОННОГО ТУРИЗМА РЕГИОНА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД

Территориальный рекреационный комплекс Кавказских Минеральных Вод обладает рядом благоприятных предпосылок и возможностей развития туризма вследствие сочетания физико-географических факторов и уникальности культурно-исторических условий, а также достаточной развитости социальной инфраструктуры и гидроминеральной базы.

Главной чертой рекреационного комплекса Кавказских Минеральных Вод является доминирование санаторно-курортного хозяйства – 92,5% мест в учреждениях отдыха. Рекреационное районирование комплекса Кавказских Минеральных Вод относит регион – Северо-Кавказской рекреационной зоне. Это среднеразвитая зона рекреации, основная функция региона – лечебная[4].

Рекреационный комплекс КМВ имеет природно-ресурсный потенциал развития в виде неиспользуемых запасов минеральной воды для бальнеологических целей (около 4 тыс. куб. м в сутки), который позволяет увеличить потенциальную емкость курортов КМВ до 770 тыс. чел. в год. Но емкость санаторно-курортных учреждений исчерпана. Курорт не может принять более 640 тыс.чел. в год. Наличие растущего внутреннего спроса на санаторно-курортные услуги позволяет увеличить потенциальную емкость санаторно-курортного комплекса региона КМВ в 1,5 раза за счет реконструкции существующих и строительства новых санаторно-курортных комплексов [1]. Кавказские Минеральные Воды обладает достаточным потенциалом, чтобы стать в течение следующих десяти лет одним из ведущих регионов в сфере туризма и путешествий.

Для расширения рекреационной мощности курорта к 2020 году планируется реализовать проект Особой Экономической Зоны (ОЭЗ) «Гранд СПА Юца». Основной целью функционирования ОЭЗ на территории КМВ является создание современного бальнеологического курорта, улучшение сервиса, достижение большей гибкости в оздоровительных программах, имеющих особое геополитическое значение для России. Особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Гранд Спа Юца» позволит ежегодно принимать до 160 тысяч туристов. Налоговые каникулы,

предоставленные органами государственной власти на региональном уровне, делятся от 5 до 10 лет. Основой функционирования Особой Экономической Зоны (ОЭЗ) является установление особого, льготного по сравнению с общим, режима инвестиций и предпринимательской деятельности [6].

Влияние социально-экономических факторов на туризм и рекреацию осуществляется по двум направлениям: в первом – данные факторы выступают как объекты, привлекающие туристов в определенный район, а во втором – как важное средство, с помощью которого развивается туризм. К социально-экономическим факторам, лимитирующим развитие туризма, мы относим старение населения, миграционное давление на регион, геополитическая нестабильность региона, узкая специализация рекреационной сферы на санаторно-курортной деятельности [3]. К факторам, лимитирующим развитие туризма, также относится отставание транспортной инфраструктуры региона КМВ от центральных городов России и от западноевропейских стран. Несоответствие аэропорта «Минеральные Воды» общеевропейским стандартам. Таким образом, инженерная инфраструктура лимитирует развитие городов-курортов.

Перспективы развития региона КМВ связаны с развитием экскурсионного, лечебно-оздоровительного и рекреационного туризма.

На данный момент выявлены следующие основные проблемы и рекомендации по совершенствованию рекреационного комплекса Кавказских Минеральных Вод.

1. Кавказские Минеральные Воды входит в пятерку лидеров по программе развития внутреннего туризма Российской Федерации, но посещение региона отдыхающими значительно ниже по сравнению с уровнем советского периода. Причина этого – проблемы, с которыми столкнулся регион в последние десятилетия. Это внутренние проблемы туризма, так и проблемы внешнего характера.

К внутренним проблемам мы относим ухудшение качества обслуживания на курорте, плохое состояние инфраструктуры городов-курортов, разрушение системы реализации путевок, отсутствие высококвалифицированного управляющего персонала, недостаточная реклама рекреационных возможностей региона [2]. Проблемы внешнего характера включают в себя распространение на территорию КМВ имиджа Кавказа, как небезопасного региона, наличие в том же сегменте оздоровительного туризма достаточно сильных конкурентов, прежде всего, соседнего Краснодарского края, и зарубежных курортов – Турции и Египта, которые выигрывают в комфорте по соотношению «цена-качество».

2. У региона есть конкурентные преимущества, они показательны для санаторно-курортной и туристско-рекреационной деятельности. Рекреационный потенциал региона КМВ не до конца востребован. В регионе есть факторы как способствующие, так и лимитирующие развитие туризма. К факторам, лимитирующим развитие туризма, мы можем отнести:

загрязнение и истощение подземных вод, проблема сбора и утилизации отходов, загрязнение поверхностных вод, не соблюдение режима водоохраных зон, увеличение степени загрязнения атмосферного воздуха, проблема радиационного загрязнения, недостаточное количество малонарушенных ландшафтов и лесных насаждений, катастрофические пожары, неухоженные терренкуры и курортные парки, отсутствие полноценного государственного мониторинга состояния недр. Факторы, способствующие развитию туризма, оказывают огромное влияние на выбор потенциальными туристами места рекреации. Туристы принимают во внимание климатические и ландшафтные особенности, естественные возможности для активного отдыха и рельеф региона.

3. Проанализировав различные формы собственности, в санаторно-курортном комплексе мы можем отметить, что в ведомственных санаториях КМВ коэффициент загрузки составляет 80%, ФНПР – 85%, в частных санаториях – 102,6%. С одного ведомственного койко-места бюджет сейчас получает 14 тысяч рублей налогов, по ФНПР – 8 тысяч, с частного койко-места – примерно 20 тысяч рублей налогов. Исходя из этого потенциал развития санаторно-курортного комплекса за частными инвесторами.

4. Для развития оздоровительного туризма в регионе Кавказских Минеральных Вод существуют объективные предпосылки: развитый санаторно-курортный комплекс, большой природный и культурный потенциал, привлекательный, окончательно не поделенный и очень перспективный рынок. Главной проблемой рекреационного комплекса КМВ является отсутствие развитой современной инфраструктуры, в первую очередь гостиниц и мотелей. На фоне этого наблюдается противостояние туристского и бальнеологического комплекса. Дальнейшее противостояние бальнеологии и туризма стало серьезным тормозом развития региона. Средний коэффициент загрузки туристского комплекса составил 47,6% при 112,4% загрузки санаторно-курортного комплекса. Также наблюдается незначительный туристский поток из-за рубежа. Сравнительный анализ лечебных ресурсов и возможностей курортов КМВ и их главного европейского конкурента – Карловых Вар показал значительное отставание курортов КМВ по уровню развития курортно-туристской инфраструктуры, насыщенности туристских событий, удовлетворению культурно-досуговых потребностей отдыхающих. Создание в регионе курортно-туристического комплекса в районе горы Юца является возможностью повышения экономического потенциала региона Кавказских Минеральных Вод [5].

5. Туризм должен стать одной из приоритетных отраслей экономики рекреационного комплекса Кавказских Минеральных Вод. Улучшение инвестиционного климата в регионе Кавказских Минеральных Вод позитивно оценивается инвесторами, но в регионе недостаточно привлекательных объектов для инвестирования, недостаточная информированность об инвестиционных возможностях региона.

Необходимо развитие и совершенствование областного законодательства, предусматривающего различные инструменты государственной поддержки проектов регионального развития. Так же для региона перспективно объединение государственных и частных инвестиций.

Данные рекомендации должны способствовать развитию рекреационного комплекса Кавказских Минеральных Вод, что может продемонстрировать реальную экономическую значимость и потенциал туризма. Стратегия развития курортно-туристского комплекса заключается в существенной корректировке курса реформирования курортно-туристской сферы.

Использованные источники:

1. Золотова Е.В., Молчанов Г.И., Дёмина Н.Н. В тревоге за будущее КМВ // Материалы межвузовской научной конференции ПГТУ «Окно в науку». – Пятигорск, 1998. – С. 36-37 (0,3).

2. Золотова Е.В. Реклама как форма коммуникации // Материалы 1-й межвузовской научной конференции ПГТУ «Окно в науку». – Пятигорск, 1999. – С. 53-54 (0,3).

3. Золотова Е.В. Система комплексной оценки качеств специалиста в области социально-культурного сервиса // Материалы 1-й межвузовской научной конференции ПГТУ «Окно в науку». – Пятигорск, 2001. – С. 65-66 (0,2 п.л.).

4. Золотова Е.В., Алексеева А.И. Оценка результатов проведения выставки «Индустрия курортов» // Тезисы межвузовской научно-практической конференции «Регион КМВ. История и современность». – Пятигорск, 2002. С. 136-137 (0,2 п.л.).

5. Золотова Е.В., Андросова Ю.А. КГО в истории пятигорского краеведения и туризма // ж-л «Научные труды. Серия гуманитарные науки». – № 2. С. 33-39 (0,6 п.л.).

6. Золотова Е.В. Туристическая выставка как компонент региональной экономики // Сборник научных статей «Современное научное знание: Социально-гуманитарный аспект. – Пятигорск, 2002. – С. 291-297 (0,6 п.л.).

Теплова О. И.
Коокуева В. В. - научный руководитель
кандидат экономических наук
доцент кафедры Финансов, кредита и банковского дела
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)
Россия, г. Москва

АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ГРУППЫ РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»

Страхование - это важный стратегический сектор экономики, один из ведущих в мире, наряду с банковским и промышленным, оно является сильным инструментом защиты материального благополучия населения, поддержки производства.

В данной статье автор рассматривает предлагает обзор страхового рынка России и проводит анализ финансовой устойчивости СК «Ренессанс – страхование», как одного из важнейших показателей деятельности Компании.

За последние десятилетия страховой рынок в России развивался бурно. По официальным данным ФСФР, в 2000 году общий объем страховой премии составлял 152,7 млрд. руб., а в 2012 году – 812,5 млрд. руб. (без учета ОМС). За этот период произошли значительные изменения в законодательстве: были ужесточены требования к капиталу, осуществлен переход на обязательную подготовку МСФО-отчетности, введены новые обязательные виды страхования, а также запущен процесс по созданию единого финансового регулирующего органа. Несмотря на данные изменения, большинство руководителей страховых компаний отмечает, что страховое законодательство в России нуждается в дальнейшем развитии, особенно в области контроля над деятельностью посредников и финансовой отчетности [1]. Результатом этих изменений стало значительное уменьшение страховых компаний [2] (рис. 1).

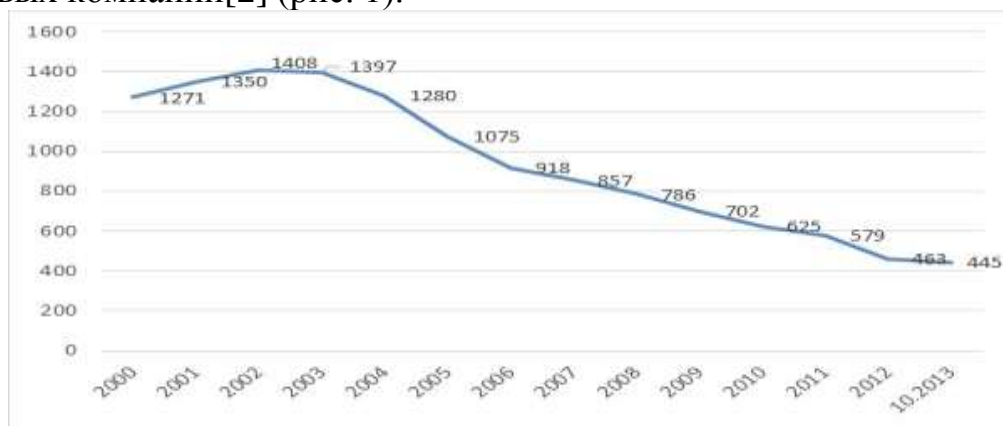


Рис. 1 Динамика количества страховых компаний, 2000-10.2013 гг.

Все действия государства по ужесточению требований к страховщикам позволили усилить конкуренцию на страховом рынке, что способствовало повышению качества и разнообразия страховых продуктов.

В 2012 году большая часть собранной страховой премии приходится на страхование имущества 46,1% и личное страхование – 22,5%, 15% - ОСАГО, 6,7% - страхование жизни, 3,7% - страхование гражданской ответственности, 3,7% - обязательное страхование (кроме ОМС и ОСАГО), 2,5% - страхование предпринимательских и финансовых рисков. (см. Рис. 2)

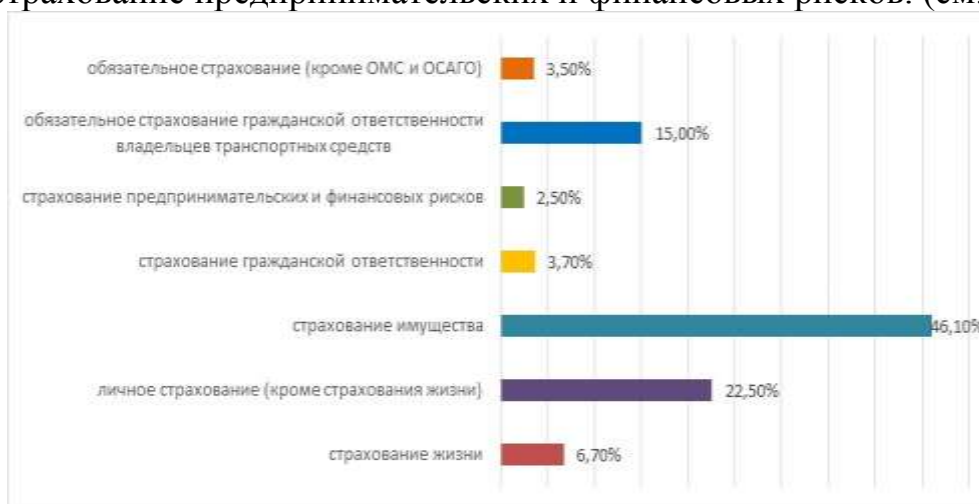


Рис. 2 Структура российского страхового рынка по собранным премиям в 2012г. (без ОМС), % [3]

Несмотря на положительные изменения за последние десять лет, говорить о том, отечественный рынок в настоящий момент является развитым нельзя. В 2012 году объем сборов по добровольным видам составил лишь 1% от ВВП (0,55 трлн. руб.), тогда как в развитых странах эта цифра составляет не менее 5%. Кроме того, за период 2000-2012 гг. страховой рынок развивался медленнее, чем в целом российская экономика. Об этом свидетельствует сравнение роста страховой премии и роста ВВП (рис. 3).

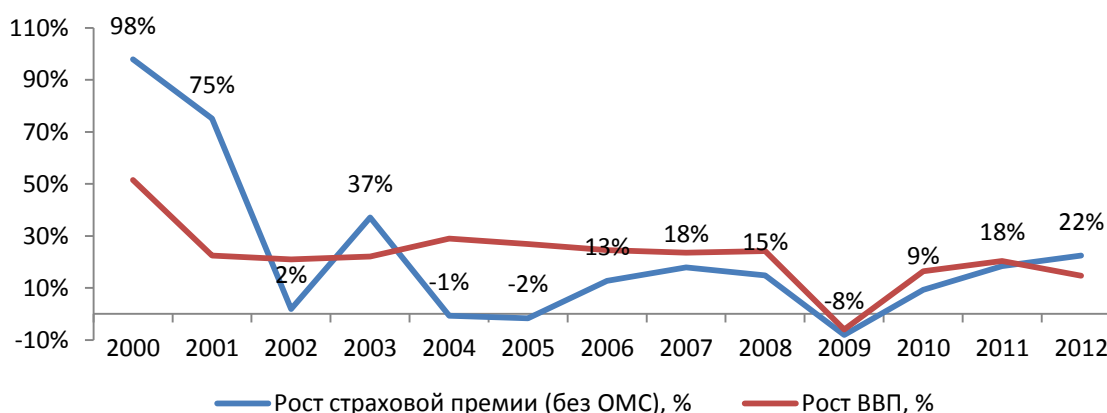


Рис. 3. Рост страховой премии и рост ВВП, 2000-2012 гг.

По данным опроса руководителей страховых компаний, который был проведен консалтинговой компанией KPMG, в ближайшее время наибольший потенциал проникновения в розничных видах страхования имеют следующие виды: страхование ответственности, КАСКО, страхования жизни. 78% респондентов уверены, что уровень проникновения в страховании ответственности заметно увеличится.

Появление ООО «Группы Ренессанс Страхование» (далее ООО «Ренессанс Страхование») на российском рынке страховщиков состоялось в 1997 году. Её основателем является группа западных инвесторов – международная инвестиционная «Группа Спутник», которая была создана Борисом Йорданом. В 2004 году была создана специализированная компания по страхованию жизни Ренессанс Life. Ее учредителями стали «Группа Спутник» и «Европейский банк реконструкции и развития» (EBRD).

В 2005 году была выкуплена одна из крупнейших страховых компаний Северо-Запада — СО «Прогресс Нева», которая стала частью ООО «Ренессанс Страхование». Это позволило значительно усилить положение компании в этом регионе. В 2009 году «Европейский банк реконструкции и развития» также принял участие в создании Негосударственного Пенсионного Фонда «Ренессанс Жизнь и Пенсии» [4].

Сегодня Группа Спутник – хорошо известная в России и за рубежом инвестиционная компания, активы которой превышают \$1,5 млрд. Стратегическим направлением ее инвестиций по-прежнему является развитие компании ООО «Ренессанс Страхование» в России и на Украине.

Проведем анализ финансовой устойчивости организации, как одного из важнейших показателей деятельности Компании.

Гарантией стабильности и финансовой устойчивости этого страховщика является то, что специализированным агентством «Эксперт РА» ему был присвоен максимально возможный рейтинг надёжности. Кроме того, уставной капитал компании – один из наиболее крупных среди российских страховщиков, он составляет более двух миллиардов рублей, что служит доказательством её платёжеспособности. Страховые резервы компания инвестирует только в очень надежные консервативные активы. Динамика увеличения страховых резервов приведена на рис. 4.

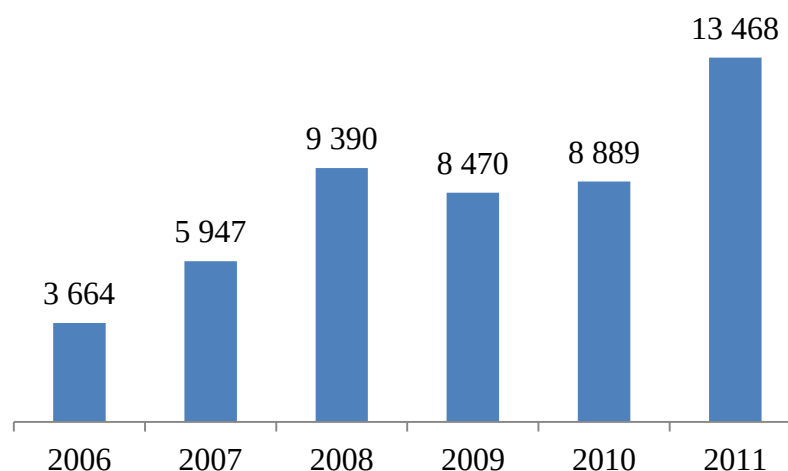


Рис. 4 Динамика страховых резервов, млн. руб.

Финансовая устойчивость макроэкономической системы определяет возможность существования и развития всех участников экономических отношений. Но для страховщиков обеспечение финансовой устойчивости – предмет их непосредственной деятельности, позволяющий им функционировать на рынке. При этом требования к их финансовой устойчивости существенно выше аналогичных требований к финансовой устойчивости потребителей страхового продукта. Для потребителей страховых услуг страховщики выступают гарантами финансовой стабильности, поэтому проблема оценки платежеспособности приобретает первоочередное значение для всех участников страховых отношений.

Рассчитаем и проанализируем основные коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость страховой организации, а именно:

K_1 – коэффициент доли собственного капитала во всем капитале Компании, который рассчитывается по формуле:

$$K_1 = \frac{СК}{КК},$$

где

СК – собственный капитал компании, тыс. руб.;

КК – капитал компании, тыс. руб.

Данный коэффициент характеризует долю собственного капитала компании в общей сумме средств авансированных в его деятельность или обеспеченность страховой компании собственным капиталом, чем выше значение этого коэффициента, тем выше финансовая устойчивость и стабильность страховой компании.

На основании бухгалтерского баланса (форма 1) ООО «Ренессанс Страхование» на 31.12.2012г. были сделаны расчеты коэффициента K_1 . Результаты расчета представлены в табл. 1. Как видно, произошло снижение этого показателя 3.4%. Значение в конце 2012г. имеет крайне низкое

значение, что негативно сказывается на финансовой устойчивости Компании.

Таблица 1

Доля собственного капитала во всем капитале ООО «Ренессанс Страхование» (на основании бухгалтерского баланса на 31.12.2011)

Дата	Собственный капитал, тыс. руб.	Капитал всего, тыс. руб.	Доля собственного капитала
На начало отчетного периода	2 59 7386	13 402 328	19.4%
На конец отчетного периода	3 098 081	19 381 798	16.0%

K_2 – отношение собственных средств страховой компании к величине страховых резервов, который рассчитывается по формуле

$$K_2 = \frac{СК}{СР},$$

где

СК – собственный капитал компании, тыс. руб.;

СР – страховые резервы, тыс. руб.

Отношение собственных средств компании к величине страховых резервов отражает уровень устойчивости компании с точки зрения возможности покрытия обязательств компании по договорам страхования за счет собственных средств.

На основании бухгалтерского баланса ООО «Ренессанс Страхование» на 31.12.2012 были сделаны расчеты коэффициента K_2 . Результаты расчета представлены в табл. 2. Как видно, произошло снижение этого показателя 6.2%. Значение этого показателя также имеет очень низкое значение.

Таблица 2

Отношение собственных средств страховой компании к величине страховых резервов (на основании бухгалтерского баланса на 31.12.2012)

Дата	Собственный капитал, тыс. руб.	Страховые резервы, тыс. руб.	Отношение
На начало отчетного периода	2 59 7386	8 888 780	29,2%
На конец отчетного периода	3 098 081	13 468 340	23,0%

Снижение значений коэффициентов K_1 и K_2 связано с тем, что увеличился объем собираемой страховой премии, а уровень собственного капитала при этом существенно не увеличился. Поэтому из проведенного

анализа достаточности собственного капитала следует, что компании ООО «Ренессанс Страхование» для повышения финансовой устойчивости необходимо в ближайшее время увеличить размер собственного капитала.

Анализ эффективности деятельности страховой компании предполагает оценку основных источников роста доходов компании. Ниже проведен расчет ключевых показателей ООО «Ренессанс Страхование», которые характеризуют эффективность деятельности Компании.

K_3 – показатель уровня страховых выплат, который рассчитывается по формуле

$$K_3 = \frac{ОУ}{ПСП},$$

где

ОУ – оплаченные убытки за период, тыс. руб.

ПСП – полученная страховая премия за период, тыс. руб.

На основании баланса о прибылях и убытках (форма 2) ООО «Ренессанс Страхование» за 2012 год были сделаны расчеты коэффициента K_3 . Результаты расчета представлены в табл. 5. Произошло снижение этого показателя на 1,7%, что свидетельствует об улучшении работы Компании.

Таблица 3

Показатель уровня страховых выплат (на основании формы 2)

Период	Оплаченные убытки, тыс. руб.	Полученная премия, тыс. руб.	страховая Коэффициент убыточности
2012 г.	8 466 391	14 572 334	58,1%
2011 г.	7 311 329	12 222 684	59,8%

K_4 – показатель убыточности – нетто (кроме страхования жизни), который рассчитывается по формуле

$$K_4 = \frac{ОУНП}{ЗП - НП},$$

где

ОУНП – оплаченные убытки за период без учета нетто перестрахования, тыс. руб.

ЗП – заработанная премия за период без учета перестрахования, тыс. руб.

Показатель K_4 определяет собственный уровень убыточности страховой организации без учета перестраховщиков. Чем ниже этот показатель, тем выше эффективность работы компании. Как правило, этот показатель выше, чем показатель уровня страховых выплат K_3 .

Результаты расчета K_4 за 2012 г. представлены в табл. 4. Получившиеся значение коэффициента имеет высокое значение 85,6%, что негативно сказывается на ее финансовой устойчивости.

Таблица 4

Расчет показатель убыточности – нетто (кроме страхования жизни)
(на основании форм 1 и 2 за 2012г.)

Период	Оплаченные убытки за период без учета нетто перестрахования, тыс. руб.	Заработанная премия без учета нетто перестрахования, тыс. руб.	Коэффициент убыточности
2011 г.	8 304 428	9 704 958	85,6%

K_5 – показатель определяет рентабельность участвующего в бизнесе собственного капитала, рассчитываемый по формуле

$$K_5 = \frac{\Pi}{СК},$$

где

Π – прибыль или убыток от обычной деятельности, тыс. руб.

$СК$ – собственный капитал компании, тыс. руб.

В табл. 5 показаны результаты расчета показателя K_5 на основании форм 1 и 2 за 2011 г. Как видно, в сравнении с 2011 г., когда был чистый убыток, в 2011 г. этот показатель имеет хорошее значение.

Таблица 5

Рентабельность участвующего в бизнесе собственного капитала
(на основании форм 1 и 2 за 2011г.)

Период	Прибыль или убыток от обычной деятельности, тыс. руб.	Собственный капитал компании, тыс. руб.	Рентабельность собственного капитала
2011 г.	(135 068)	2 59 7386	-5,2%
2012 г.	500 695	3 098 081	16,2%

Таким образом, из проведенного анализа деятельности ООО «Ренессанс Страхование» можно сделать следующие выводы.

Во-первых, ООО «Ренессанс Страхование» имеет низкий уровень собственного капитала, что негативно сказывается на финансовой устойчивости компании. Поэтому компании ООО «Ренессанс Страхование» для повышения финансовой устойчивости необходимо в ближайшее время увеличить размер собственного капитала.

Во-вторых, за последние два года улучшились финансовые показатели ООО «Ренессанс Страхование». Это свидетельствует о том, что руководство компании выбрало правильное направление развития компании.

В дальнейшем в условиях высокой конкуренции на страховом рынке одним из важнейших направлений развития является совершенствование бренда.

Использованные источники:

1. Вознаграждение за риск: Рынок страхования в России в 2013г. КРМГ
2. Реестр страховых компаний — январь 2013 г.
3. Прайм страхование. 15.05.2013г.
4. <http://profadvice.ru/>

*Тимофеевна О. А.
доцент кафедры маркетинга
Петрайтис Е. Е.
студент*

*Шагиахметова Э.
студент
кафедры финансов кредита и биржевого дела
экономический факультет
ФГБОУ ВПО ПГНИУ*

«ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ» КАК МЕТОД МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ, НАПРАВЛЕННЫЙ НА КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ ЦЕНТРОВ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПЕРМСКОМ КРАЕ

В статье рассмотрен метод маркетингового исследования «Тайный покупатель», раскрыты теоретические и практические основы данного метода. Проанализированы и представлены в графической форме результаты исследования, проведенного с целью проверки качества работы сотрудников Центров поддержки предпринимательства (ЦПП) в Пермском крае. Сформированы рекомендации для сотрудников ЦПП на основе проведенного исследования.

Ключевые слова: *Маркетинговое исследование, Тайный покупатель, mystery shopper, mystery calling, горячая линия, call-центр, предприниматели, клиенты, Центры поддержки предпринимательства, ЦПП.*

"MYSTERY SHOPPING" AS A METHOD OF MARKETING RESEARCH AIMED AT CHECKING PROFESSIONALISM OF THE "HOT LINE" OF CENTERES FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT.

The article addresses a method of marketing research "Mystery shopping", discloses the theoretical and practical foundations of the method. The results of the study, which focused on checking the quality of the staff of the Center for Entrepreneurship Support (CES) in the Perm Krai, are analyzed and presented in graphical form. In the article recommendations are formed for the staff of the Center for Entrepreneurship Support on the basis of the study.

Key words: *marketing research, Mystery Shopper, mystery shopping, mystery calling, hot line, call-center, entrepreneurs, customers, the Center for Entrepreneurship Support, The CES.*

Высокая конкуренция и понимание того, что от профессионализма сотрудников зависит эффективность любой организации, заставляют

руководителей, в первую очередь, коммерческих структур, искать обоснование для поощрения лучших сотрудников и способы выявления лишних, а иногда и просто опасных сотрудников. Учитывая общеизвестный «эффект эха», когда негативная информация распространяется среди клиентов с неизмеримо большей скоростью, чем положительная, нужно осознавать, что один плохой «продавец» за один контакт с клиентом или за один телефонный звонок может навсегда отпугнуть от своего работодателя несколько десятков потенциальных **покупателей**.

Профессиональные качества сотрудника любой сервисной организации можно определить на собеседовании, но гораздо сложнее узнать, какие именно усилия он будет прилагать, чтобы каждый клиент уходил с «покупкой».

Успех любой коммерческой организации, в том числе, и ОАО «Пермский центр развития предпринимательства» (ПЦРП) напрямую зависит от профессионализма и клиентоориентированности его сотрудников и от их желания и умения использовать в работе эти качества.

Центры поддержки предпринимательства (ЦПП) – это структурные подразделения ПЦРП, созданные в муниципальных районах Пермского края и предлагающие своим клиентам – действующим и потенциальным предпринимателям, комплекс качественных услуг для создания и развития малого бизнеса. Целью создания и функционирования ЦПП является реализация государственной политики в сфере развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (далее СМСП). Задачей ЦПП, в частности, является организация комплексного и квалифицированного обслуживания СМСП на различных этапах их развития, в т.ч. предоставление адресной методической, информационной, консультационной, образовательной, правовой поддержки, развитие сотрудничества между СМСП [1].

Сотруднику ЦПП необходимо не только знать содержание предлагаемых клиентам платных и бесплатных услуг и уметь продавать их, но и быть толерантным; уметь инициировать общение, а также изъясняться грамотно, дружелюбно, просто и убедительно. Хороший «продавец», а именно продавцами услуг и являются сотрудники ЦПП, изменяет свое поведение в зависимости от реакции клиента на его слова и обладает способностью увлеченно и вдохновенно, а главное – профессионально рассказывать о своем товаре или услуге.

Один из самых эффективных методов оценки мотивированности продавцов на активные продажи и выстраивание долгосрочных отношений с клиентами – Тайный покупатель.

Тайный покупатель (от англ. Mystery Shopper/Secret Shopper, также мнимый покупатель) — метод исследования, который применяется как в рамках маркетингового исследования, направленного на оценку потребительского опыта, полученного клиентом в процессе приобретения

товара или услуги, так и с целью решения организационных задач, например, измерения уровня соблюдения стандартов обслуживания клиентов сотрудниками в организации и др. [3].

Первые попытки использования «mystery shopper» были предприняты в сороковых годах XX века в США для проверки честности сотрудников банков и предприятий розничной торговли: выдаются ли продавцами чеки при покупке, соответствует ли цена товара официально установленной, не обманывают ли продавцы покупателей и пр. [4].

В России «mystery shopper» появился всего несколько лет назад. Официально первыми в стране применять практику «таинственных покупателей» стали отечественные представительства крупных зарубежных компаний, таких, как Coca-Cola, Microsoft и др. [4].

Coca-Cola практически с момента начала своей деятельности в России начала использовать «таинственных покупателей», компания постоянно устраивает с их помощью конкурсы на звание «лучшего супермаркета» [3]. Другой пример, корпорация M's Donalds закончив 2002 год с большими убытками, наняла целую армию «тайных покупателей» для выяснения причин падения прибыли [6].

Для российских сервисных компаний, целью которых в условиях возрастающей конкуренции должно являться не только извлечение прибыли, но и максимальное удовлетворение клиентов, «mystery shopper» до сих пор является скорее новшеством, чем привычной практикой.

Важной особенностью метода «тайный покупатель» является то, что оценку сотрудника организации проводит сторонняя организация, а люди, выступающие в роли тайных покупателей - не заинтересованные лица. В ходе такого рода проверок может использоваться скрытая аудио- и видеозапись [2].

Для сбора информации используются специально подготовленные люди (тайные покупатели), осуществляющие проверки от лица потенциальных/реальных клиентов и детально докладывающие о результатах проверок. Примерить на себя ореол таинственности в принципе может любой человек, при этом, разные типажи и нетипичные манеры поведения только приветствуются.

Первой по популярности формой сбора информации методом «mystery shopper» является непосредственно визит в точку продаж. В процессе визита клиент вступает во взаимодействие с сотрудниками, обращается за консультацией, приобретает услугу. Затем, как и во всех нижеперечисленных случаях, он делится своим опытом, наблюдениями и фактической информацией в анкете. Для совершения визитов «таинственные покупатели» проходят обучение, так как им предстоит работать по заранее разработанному сценарию и запомнить большое количество фактической информации в процессе своей работы. Анкета, которую должен будет

заполнить таинственный визитер, может содержать до 100 вопросов по различным аспектам деятельности консультанта и продавца [5].

Следующим по популярности способом сбора информации является оценка обслуживания на основе консультации по телефону (mystery calling). Именно этот формат был использован для проверки качества работы сотрудников ЦПП в Пермском крае.

Mystery calling используется для оценки выполнения стандартов телефонного общения, принятых в организации. Во многих случаях сотрудник, работающий на «горячей линии» — это первый, а иногда и единственный, представитель организации, с которым встречается клиент. От того, насколько правильно произойдет первый контакт, какое первое впечатление будет сформировано, зависит решение клиента, продолжать дальнейшие отношения с этой организацией или нет [5].

При данном способе проверки сотрудников немаловажным представляется психология общения. Во время телефонного разговора на клиента, помимо собственно контента, могут повлиять также такие факторы, как грамотность, размеренность речи, вежливость, хорошая дикция и приятный тембр голоса его визави. При демонстрации вышеперечисленных качеств сотрудник «горячей линии» может рассчитывать на то, что клиент получит позитивный опыт и будет настроен на продолжение сотрудничества с организацией.

Важно подчеркнуть, что исследование методом «Тайный покупатель» подразумевает не только проверку профессиональных знаний сотрудников организации, но и проверку их коммуникабельности и клиентоориентированности, в том числе, и во время телефонного разговора.

Для структурирования результатов исследования разрабатывается детальная анкета - матрица для заполнения, оставляющая место для комментариев «тайного покупателя». По определенным критериям матрицы используются оценки в баллах. После заполнения матрицы всеми «тайными покупателями» вся информация обобщается, анализируется, составляется отчет [7].

Перейдем непосредственно к исследованию в формате «Тайный покупатель» (далее – исследование), проведенному по заказу ОАО «Пермский центр развития предпринимательства» (ПЦРП). Целью «Тайного покупателя» являлась проверка качества обслуживания клиентов сотрудниками ЦПП.

Исследование проводилось с 1 по 20 мая 2013 г. в форме «mystery calling» - телефонных интервью сотрудников ЦПП следующих структурных подразделений: отдел микрозаймов ПЦРП, Пермский гарантийный фонд, единый call-центр, стационарные ЦПП в г. Березники, Пермском, Осинском, Частинском и Чайковском районах Пермского края.

К участию в исследовании были привлечены 17 человек. «Тайными покупателями» (далее – ТП) стали студенты, которые выступали как в роли

самих себя (как потенциальные предприниматели), так и в роли действующих предпринимателей разных возрастных категорий (до 55 лет), интересуясь при этом различными услугами ЦПП.

До начала исследования была разработана матрица «Лист контроля качества работы сотрудников ЦПП и операторов call-центра».

В рамках исследования оценивались следующие параметры:

- скорость реагирования на звонок клиента (время ожидания звонка);
- следование сотрудников речевым модулям, принятым в ЦПП;
- выполнение сотрудниками норм этикета (контактность, доброжелательность и т. п.);
- речь сотрудников (грамотность, вежливость, понятность);
- профессионализм сотрудников;
- полнота предоставляемой информации (развернутость ответа);
- стрессоустойчивость сотрудников;
- умение отвечать на нестандартные вопросы.

Представим в виде диаграмм основные результаты исследования.

Всего было сделано 134 звонка, из них более половины сделаны в отдел микрозаймов ПЦРП. По оценкам руководителей ПЦРП именно финансовые вопросы, государственная поддержка бизнеса, в частности, вопросы, касающиеся микрозаймов, являются самыми частыми и болезненными темами для СМСП и будущих предпринимателей.

Диаграмма 1. Распределение звонков.

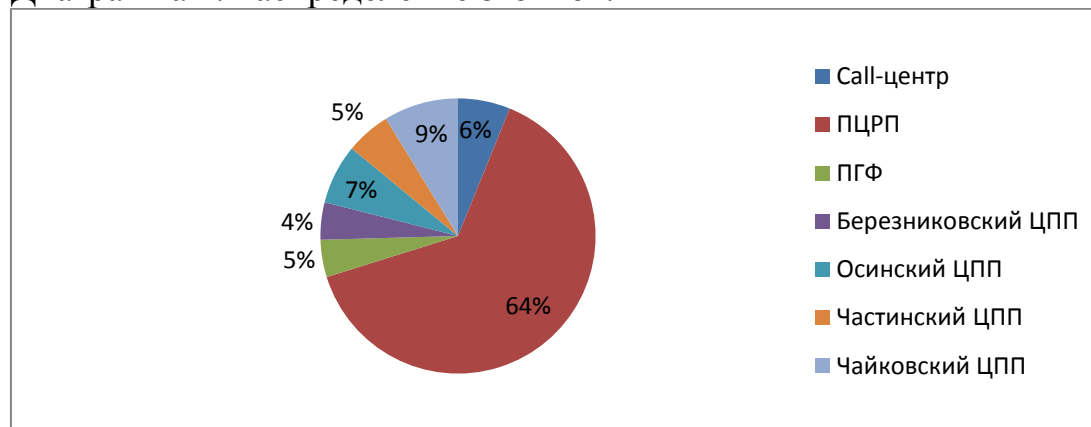
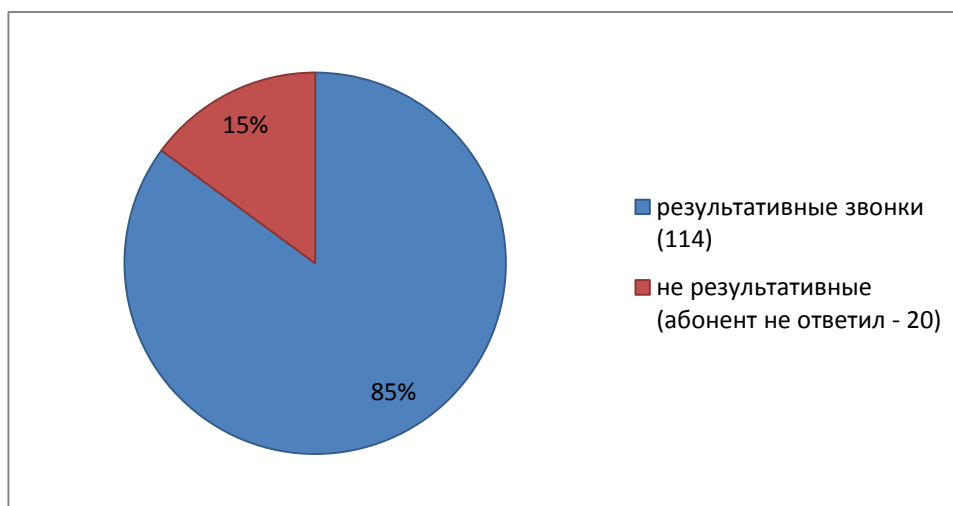


Диаграмма 2. Общее количество звонков в ЦПП



Из диаграммы следует, что 15% звонков остались без ответа, но с точки зрения практики проведения подобных исследований – 85% и больше результативных звонков - это хороший показатель. Также нужно отметить, что сотрудники ЦПП продемонстрировали высокую скорость реагирования на звонки: среднее время ожидания составило 5 секунд.

Анализ наличия речевого модуля (приветствие, представление организации и т.д.) свидетельствуют о достаточно тревожном для ЦПП, декларирующим свою клиентоориентированность, факторах. Это такие факторы, как закрытость большинства сотрудников, их нежелание (или неумение) контактировать с клиентом на бытовом уровне: поздороваться, представить себя и организацию, согласно принятому в ЦПП речевому модулю.

Диаграмма 3. Речевой модуль «Приветствие»

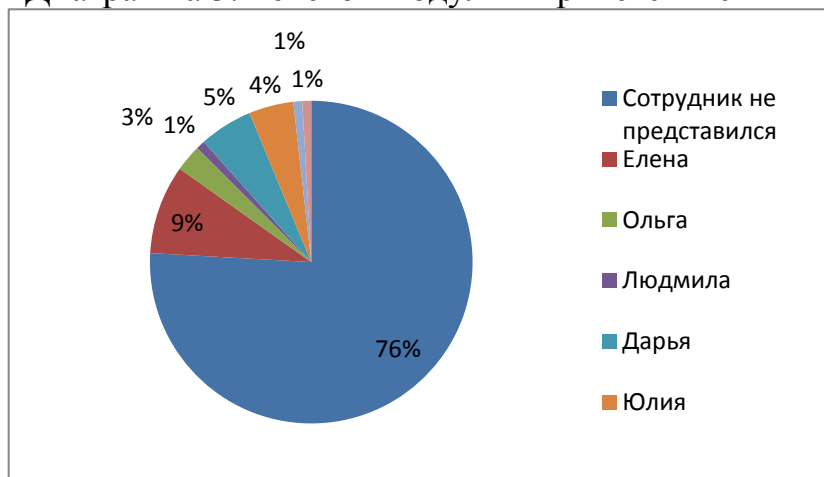
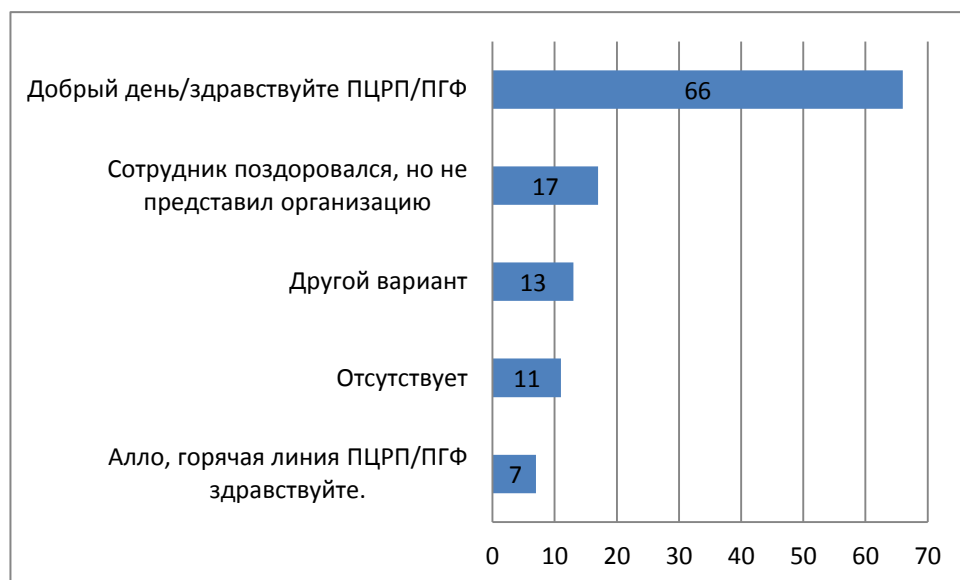


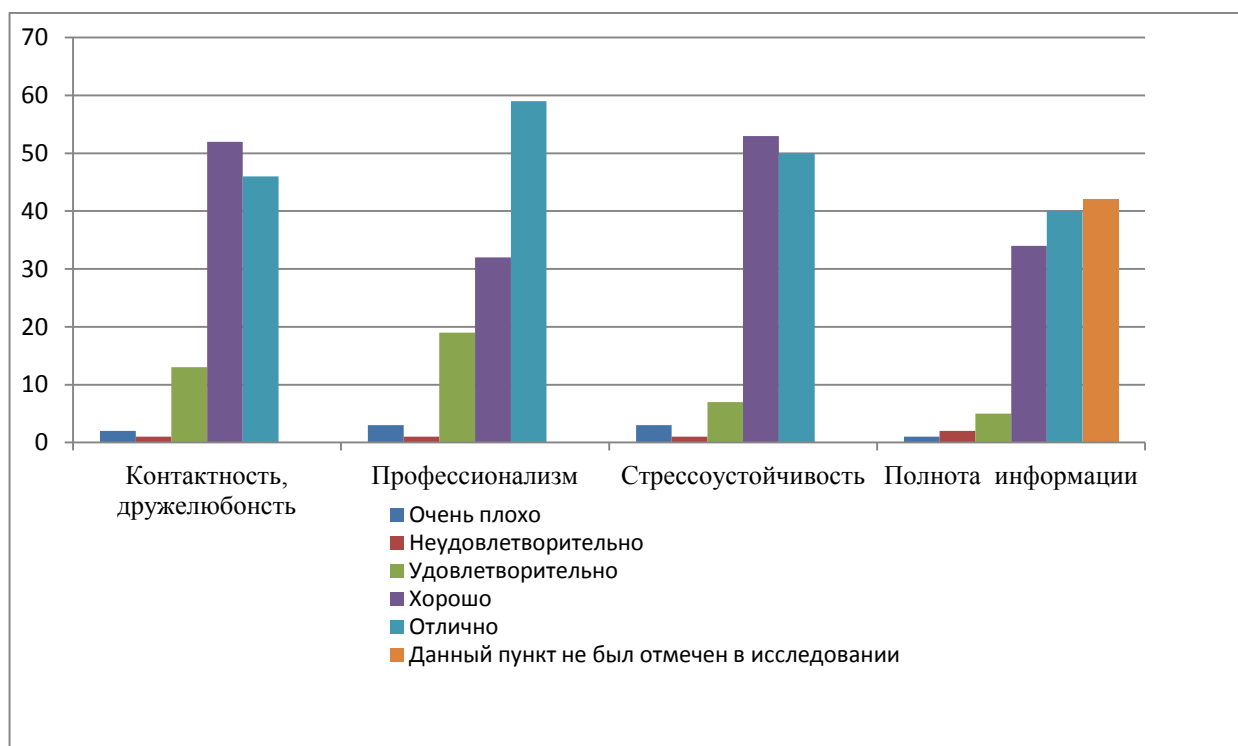
Диаграмма 4. Речевой модуль «Представление организации»



Можно заметить, что сотрудники ЦПП в большинстве случаев не забывают поздороваться и представить организацию, а вот представить себя они не считают необходимым. Стоит отметить, что было немало звонков, где речевой модуль отсутствовал совсем.

Ради справедливости необходимо отметить, что ЦПП, за исключением, отдела микрозаймов, созданы в апреле-мае 2013 г., следовательно, их сотрудники являются новичками, по объективным причинам не до конца овладевшими стандартами работы. Заметим, именно сотрудник отдела микрозаймов – Елена, работающая в организации более года, продемонстрировала наиболее высокий уровень открытости и неукоснительное следование речевому модулю, что внушает надежду, что, пройдя дополнительную стажировку, другие сотрудники ЦПП также будут демонстрировать высокое качество работы.

Вместе с тем, исследование показало, что профессиональные качества сотрудников ЦПП тайные покупатели оценили достаточно высоко:



Несмотря на присутствие таких оценок как «Очень плохо» и «Неудовлетворительно», абсолютное большинство «тайных покупателей» оценили качество работы сотрудников ЦПП как хорошее. К сожалению, зафиксированы отдельные факты, когда сотрудник показал не только отсутствие выдержки и дружелюбности, но и абсолютную некомпетентность в своей работе. Так, к примеру, сотрудница ЦПП Чайковского района не только проигнорировала речевой модуль представления себя и своей организации, но и отвечала потенциальному клиенту в недружелюбной, отталкивающей от общения форме. Другой пример: сотрудница из ЦПП Пермского района предложила клиенту оформить микрозайм «Стартовый капитал» на подставное лицо, что свидетельствует об абсолютном непрофессионализме оператора. Подобная «инициатива» сотрудника чревата тем, что, в лучшем случае, у клиента возникнет желание никогда больше не иметь дело с данной организацией.

В ходе исследования, с целью проверки стрессоустойчивости и дружелюбности студенты имитировали плохое качество связи, многократно просили повторить информацию или интерпретировать её в иной, более понятной им форме. Кроме того, руководители ПЦРП предложили студентам задавать сотрудникам ЦПП и call-центра «нестандартные» вопросы, которые побуждали бы сотрудников проявить толерантность, терпение и компетентность. Это могли быть вопросы, напрямую не касающиеся темы данного разговора или даже те, которые вообще не входят в компетенции специалистов ЦПП. Задача состояла в том, чтобы определить готовность специалиста адекватно и внятно ответить на неожиданно поставленный вопрос, сохраняя при этом спокойствие, хватку, и выдав максимум полезной информации. Самыми популярными среди

«нестандартных» вопросов были такие как «Какой микрозайм мне взять, если я студент?», «Что будет, если я не смогу погасить кредит?» и др. Если перечисленные вопросы имели прямое отношение к компетенции специалистов, то такие вопросы, как «Почему вы себя не рекламируете?», «Сколько микрозаймов именно сегодня вы выдали?» или «У меня много денег, посоветуйте, куда их вложить?» могли поставить в тупик даже самого опытного сотрудника. К чести сотрудников ЦПП, они выдержали «шторм» тайных покупателей: студенты оценили ответы специалистов на «нестандартные» вопросы достаточно высоко, выставя в основном оценки «отлично» и «хорошо». Это свидетельствует о неплохой подготовке сотрудников ЦПП и call-центра и их готовности взять любую, самую нестандартную, ситуацию в свои руки.

Несмотря на проведенное экспресс-обучение, проверяющим было трудно оценить полноту предоставленной информации и соответствие демонстрируемого сотрудниками ЦПП профессионализма клиентским стандартам ЦПП. Это произошло потому, что на момент проведения исследования данных стандартов на сайте ПЦРП (www.pcrp.ru) и портале ЦПП (цпп-пермь.рф) не было, как, впрочем, не было и понятного непрофессионалу содержательно-рекламного контента по различным видам микрозаймов. Информация о микрозаймах на сайте ПЦРП изложена сухим, «казенным» языком. Собственно, такой же стиль ответов, а также отсутствие навыков (или желания) иницировать продолжение диалога с клиентом демонстрировали ряд сотрудников ЦПП, попавших под прицел проверки.

По итогам данного исследования были сформированы рекомендации для сотрудников ЦПП.

В первую очередь, хотелось бы рекомендовать специалистам ЦПП и Call-центра развить у себя способность «затягивать» клиента в разговор. Помимо ответа на основной вопрос, клиенту стоит предложить дополнительные услуги ЦПП, которые так или иначе касаются интересующей его темы. Например, если клиент интересуется микрозаймами, необходимо не только рассказать ему всю суть вопроса, но и предложить определенный, подходящий именно для него микрозайм. Если же условия получения данного продукта не удовлетворяют клиента, стоит предложить ему альтернативный вариант. При этом, нельзя не отметить тот факт, что чрезмерная «навязчивость» некоторых специалистов ЦПП была отмечена в ходе исследования. Следовательно, любая коммуникабельность может оказаться чрезмерной, и сотрудникам ЦПП и Call-центра стоит соблюдать определенные «рамки». Помимо этого, специалистам ЦПП следует научиться демонстрировать желание общаться с клиентом, не показывать усталость, озлобленность и прочие негативные последствия тяжелого дня или плохого настроения.

Наряду с безусловным исполнением высоких стандартов работы, декларируемых в ЦПП, важными условиями долгосрочных

взаимоотношений с клиентами могут стать проявленные сотрудником ЦПП сопричастность, искреннее желание помочь клиенту, поиск нестандартных решений проблемы клиента. Факты, когда вместе с клиентом сотрудник ЦПП или call-центра искал и находил выход из сложной ситуации, привлекая собственные знания, житейский опыт или профессиональные компетенции сторонних экспертов, были зафиксированы в ходе исследования. Именно такие поведенческие модели должны стать предметом гордости для ЦПП, примером для подражания со стороны других сотрудников ЦПП и поощрения со стороны руководства ПЦРП.

Авторы и участники исследования выражают надежду, что итоги проведенного исследования будут изучены и продуктивно использованы как самими сотрудниками, так и руководством ПЦРП не для наказания неуспешных, а для правильной мотивации всех сотрудников, корректировки их компетенций, в целях дальнейшего улучшения качества работы с клиентами, и, как следствие, усиления темпов развития предпринимательства в Пермском крае.

Использованные источники:

1. Пермский центр развития предпринимательства [Электронный ресурс] <http://pcrp.ru/> (дата обращения 28.04.2013)
2. Цысарь А. Mystery shopping: ошибки при эксплуатации // Маркетинг Менеджмент. 2008. № 10
3. Тайный покупатель [Электронный ресурс] <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 28.04.2013)
4. Маслова А. Тайный покупатель - инструмент повышения продаж // Monitor. 2009. С.17-20
5. Тайный покупатель: Mystery Shopper [Электронный ресурс] <http://www.mshopper.ru/> (дата обращения 28.04.2013)
6. Харский К. Работа, приключения и деньги. М.: Политехника-Сервис. 2011 г. – 130 с.
7. Агентство «Тайны покупатель» [Электронный ресурс] http://mshopping.ru/index.php?page=history_Mystery_Shopping (дата обращения 28.04.2013)

Тимофеев И.Ю.
аспирант

**Белгородская государственная сельскохозяйственная академия
имени В.Я. Горина**

Россия, Белгородская область, п. Майский

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ЕГО СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Одной из важнейших задач России на сегодняшний день является экономический рост регионов, устойчивость их к внешним и внутренним рискам, создание условий экономического развития, интеграция в

глобальную экономику, а это возможно при условии перехода их на инновационный путь развития. Инновационные преобразования в регионе создают условия для эффективного функционирования всей национальной экономической системы, так и является шагом к устойчивому региональному развитию и выступает в качестве основного регулятора динамики экономического роста в регионе [3].

Для повышения темпов экономического роста в регионе необходимы новые подходы и инструменты, которые с одной стороны способствовали бы уменьшению рисков, связанных с производственной деятельностью в регионе, а с другой - создали бы такие условия, которые противостояли бы негативному воздействию глобальных процессов на экономику региона [1].

Под инновационно-ориентированным регионом следует понимать регион, экономика которого нацелена на инновационный тип развития, то есть в котором развитие экономики опирается на науку и инновации.

"Экономический рост региона" можно отразить как устойчивое увеличение масштабов экономики в регионе, которое можно оценить возрастанием абсолютных (относительных) значений и критериев на душу населения таких показателей, как валовой национальный продукт (ВНП), валовой региональный продукт (ВРП) или национальный доход (НД). Причем ВРП выступает как обобщающий показатель экономической деятельности региона, который характеризует процесс производства товаров и услуг для конечного использования.

Можно выделить две основные стратегии повышения темпов экономического роста в регионе: ориентированные на рост спроса и рост предложения.

Одним из условий быстрого инновационного роста экономики в регионе является доступность инновационных решений, а для этого необходимо развивать инновационную инфраструктуру, которая способствует эффективному использованию научно-технического и инновационного потенциала региона и охватывает образовательные, научные учреждения, предприятия, финансовые учреждения, а также органы власти. То есть здесь должны включаться в работу экономические механизмы и подходы, которые основаны на принципах развития передовых технологий и создающие условия для развития экономического роста регионов.

Основным и главным условием инновационного развития региона является правовое обеспечение: адаптация к правовой базе инновационной системы РФ; создание соответствующих нормативно-правовых документов, которые будут способствовать и обеспечивать полноценное и эффективное функционирование инновационной деятельности в регионе. Любой тип инновационной деятельности нуждается в государственной поддержке, то есть необходимо создать региональные структуры (региональный инвестиционный центр, фонд региональных инвестиций и др.), целью

деятельности которых является максимально использовать возможности привлечения федеральных ресурсов, а также ресурсов сырьевых компаний [3].

Инновационное развитие региона требует выполнения, как минимум, двух инновационных условий: во-первых, передача полномочий от национального к региональному (то есть местному) уровням управления и осуществления задач содействия и во-вторых, стимулирование развития государственных, общественных и частных организаций в регионе.

Для стимулирования процесса привлечения инвестиций в регионы необходимо разработать государственную инновационную политику, основная цель которой состоит в восстановлении процессов расширенного воспроизводства в регионах и нацеливает регионы на экономическую самостоятельность. Основными методами государственной поддержки инновационно-инвестиционной политики являются: методы стимулирования предложения нововведений, то есть обеспечение финансовой и технической помощи инновационному предпринимательству; методы стимулирования спроса на нововведения (правительственные контракты); методы создания климата для инноваций (патентная и налоговая политика, государственные нормы и правила [1].

Особая роль в управлении инновационным развитием региона принадлежит региональным и муниципальным органам управления. В зависимости от того, насколько они компетентны в этом вопросе, зависит не только эффективность разрабатываемой и реализуемой инновационной политики, но и направление социально-экономического развития региона в целом.

Для того, чтобы система управления экономикой региона заработала, необходимо соблюдать следующие принципы: 1) сбалансированное сочетания централизации и децентрализации; 2) научная обоснованность; 3) стратегичность; 4) инновационность; 5) частно-государственное партнерство; 6) мобильность и адаптированность; 7) субсидиарность; 8) ресурсное обеспечение закрепленной компетенции.

Инновационная деятельность связана с высоким уровнем риска: по статистике, только 10% всех внедряемых разработок имеет коммерческий успех. Для покрытия рисков от инновационной деятельности в регионе необходимо организовать систему управления коммерциализацией продуктов НИОКР, что будет способствовать увеличению рынков инноваций, финансовых и других видов ресурсов и в конечном итоге все это позволит улучшить инновационный и инвестиционный климат региона.

Применение методологии проектного управления требует внедрения соответствующих структур управления, которые должны отличаться высокой адаптивностью и самоорганизацией, что позволит повысить эффективность работ и получить необходимые результаты с наименьшими затратами. Применение данной методологии требует необходимость

преобразования организационных структур управления, как на уровне предприятия, так и на уровне местного и государственного самоуправления [2]. Для реализации намеченной стратегии региона можно использовать следующие рычаги: региональное законодательство, региональные льготы, отвод земли, предоставление аренды и др.

Для формирования инновационной стратегии региона необходимо создание условий для взаимообмена и взаимопроникновения нововведений на региональный рынок, а также адаптация и заимствование из других регионов, что и будет способствовать улучшению инновационного климата в регионе.

В связи с высокой значимостью инноваций в повышении благосостояния регионов и общества в целом необходимо государственное регулирование инновационной сферы, то есть соблюдение определенных "правил игры" на инновационном поле для достижения поставленных целей в рамках выбранной стратегии [2].

Формирование инновационного климата является одним из главных условий перехода к инновационному развитию экономики. Органам государственной власти и местного самоуправления необходимо разработать стратегию сохранения и развития инновационного потенциала региона, определить функции государственных и муниципальных органов в инновационной сфере, разработать инструменты регулирования инновационной деятельности. Организационный механизм государственного регулирования инновационной деятельности должен обеспечить учет мнений всех прямо или косвенно заинтересованных структур и в то же время создать условия для согласованного принятия мер по стимулированию инноваций. Главное условие инновационного развития регионов - устойчивое развитие экономики регионов во всех сферах деятельности.

Все это обеспечит оптимальные темпы инновационного развития регионов, которое в свою очередь повысит эффективность функционирования, как региональной экономической системы, так всей национальной экономической системы в целом.

Использованные источники:

1. Атоян В.Р., Жиц Г.И. Инновационный комплекс региона: проблемы становления и развития. Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2006. 195 с.
2. . Гусев А. Б. Инновации в России: проблемы и перспективы / К. Н. Гусев / / Банковское дело. 2010. - N 1.
3. Золотухина А. В. Инновационный механизм управления внешними эффектами в условиях перехода региона к устойчивому развитию / А. В. Золотухина, И. А. Хисамутдинов // Регионология. 2009. - N 2. - С. 58-65.

Тимофеев И.Ю.

аспирант

Белгородская государственная сельскохозяйственная академия

имени В.Я. Горина

Россия, Белгородская область, п. Майский

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА В ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Валовой региональный продукт (ВРП) является основным показателем системы национальных счетов на региональном уровне. ВРП по своему экономическому содержанию аналогичен показателю валовой внутренней продукт (ВВП), который рассчитывается для экономики страны в целом. Хотя по экономическому содержанию ВРП и ВВП являются весьма близкими показателями, но они не совпадают между собой ни количественно, ни качественно. Между ними существуют определенные различия: 1) в состав ВВП включена добавленная стоимость, которая не может быть распределена по отдельным регионам. Сумма валовых региональных продуктов по России неравнозначна ВВП, поскольку не включает добавленную стоимость по нерыночным коллективным услугам (оборона, государственное управление и т.д.), оказываемым государственными учреждениями обществу в целом; 2) в масштабе охвата результатов деятельности, то есть ВРП выступает как обобщающий показатель экономической деятельности региона и характеризует результат производства товаров и услуг, произведенных на территории этого региона [3].

Использование ВРП позволяет не только оценить развитие конкретного региона, но и провести сравнение уровня развития различных субъектов (регионов) РФ и сопоставить с данными по России в целом [1].

Отраслевая структура ВРП включает в себя две группы отраслей: 1 группа - отрасли, производящие товары и 2 группа - отрасли, производящие услуги), стоимость чистых налогов на продукты. Отрасли первой группы обеспечивают создание валового регионального продукта, важнейшими из них являются промышленность, сельское хозяйство, строительство, лесное хозяйство, а также другие виды деятельности по производству товаров. Во второй группе объединены отрасли, производящие услуги: транспорт, связь, торговля, коммунальное хозяйство, образование, наука, управление, которые в свою очередь подразделяются на рыночные и нерыночные.

Чистые налоги на продукты - это налоги на продукты за вычетом субсидии на продукты, которые предоставляет государство за счет средств государственного или местных бюджетов, а также средств специальных фондов. Субсидии на продукты - это субсидии, которые выплачивает государство производителю за единицу произведенного им товара (услуги).

ВРП представляет собой вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведенных на территории региона, поэтому этот показатель

рассчитывается как сумма валовых добавочных стоимостей по отраслям экономики региона. Расчет ВРП производят в текущих рыночных и основных ценах (это номинальный объем ВРП) и в сопоставимых ценах (это реальный объем ВРП).

Вне зависимости от того, какие цены принимаются в расчёт – текущие (для оценки номинального объема ВРП) или постоянные (для оценки реального объема ВРП), они являются основными (т.е. получаемыми производителем за единицу товара или услугу, без налогов на продукты, но включая субсидии на продукты). Если рынок не совершенен, то несовершенны и рыночные цены, а значит, использование их в качестве соизмерителей при расчете ВРП будет приводить к погрешностям, в особенности при сравнении регионов с различной отраслевой структурой.

Каждый регион использует свои ресурсы и возможности, которые способствуют подъему уровня его экономического развития. На основе анализа данных о развитии регионов можно сделать вывод, что в структуре ВРП должно происходить наращивание доли отраслей, которые производят услуги. Необходимость этого связана с созданием рыночной инфраструктуры: развитием банковской деятельности, кредитования, страхования и т.д., а также нацеливание производства на выпуск тех товаров и услуг, которые ориентированы на разнообразный спрос населения [2].

Наряду с абсолютным показателем ВРП, можно использовать также и относительный показатель ВРП в расчете на душу населения, который отражает динамику экономической активности в регионе. Расчет показателя ВРП на душу населения производят в текущих ценах, а не в сопоставимых, что и затрудняет расчет динамики ВРП одного и того же региона за ряд лет, так как годовые фактические данные включают рост цен за счет инфляции, что и оказывает влияние на погрешность в расчетах.

Если сравнивать ВРП между разными регионами за один и тоже год, то уровень инфляции не оказывает никакого влияния на его расчет, так как за один и тоже промежуток времени цены возросли приблизительно одинаково. Поэтому можно отметить, что величина ВРП в расчете на душу населения, дает возможность объективно сравнить положение одних регионов с другими за определенный отрезок времени, потому что инфляционные процессы незначительно влияют на величину расчетов и этой погрешностью можно пренебречь.

Для получения более объективных данных о ВРП в регионе за ряд лет необходимо использовать в расчетах показатель индекса физического объема ВРП, который рассчитывается в сопоставимых ценах и реально отражает состояние дел в регионе.

ВРП и ВВП характеризуют конечный результат производственной деятельности экономических субъектов. Они отражают стоимость конечных товаров и услуг, которые произведены этими субъектами в течение определенного периода (наприме, за год) в ценах конечного потребителя.

Эти показатели ориентируют как население, так и хозяйствующие субъекты на выпуск не просто законченной продукции и услуг, а такой продукции, которая будет пользоваться платежеспособным спросом.

Показатель ВРП характеризует достижения региона в создании добавленной стоимости и поэтому, как индикатор, обслуживает, прежде всего, инвесторов и мобильную рабочую силу, интересующихся выгодными условиями [1].

Баланс ВРП строится на основе сопоставления производственного метода расчета ВРП с методом формирования ВРП по источникам образования. В экономическом отношении ВРП, так же как и ВВП, при расчете производственным методом представляет собой сумму валовой добавленной стоимости всех отраслей. Отсюда следует, что необходимо так организовать деятельность предприятий, организаций и сфер общественного производства, чтобы доля добавочной стоимости в продукте (услуге) возрастала, что и будет способствовать росту эффективности и производительности труда. Часть добавочной стоимости выступает для работников в форме заработной платы, что в конечном итоге способствует росту их доходов. То есть можно сказать, что увеличение ВРП (ВВП) приводит к росту благосостояния населения как региона, так и страны в целом [4].

Несомненно, ВРП имеет также ряд преимуществ: 1) простота исчисления; 2) пригодность для корректировки, например с учетом паритета покупательной способности; 3) пригодность для анализа.

Проблема активного увеличения ВРП должна стать на ближайшие несколько лет основным экономическим лозунгом как для страны в целом, так и для отдельных регионов.

Использованные источники:

1. Аничин В.Л., Тимофеев И.Ю. ВРП: преимущества и недостатки показателя // В мире научных открытий.- 2012.- №6.- С. 33-47.
2. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН. – М., Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с.
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2011 г. / Под редакцией А.А. Аузана и С.Н. Бобылева. М.: ПРООН в РФ / Дизайн-макет, допечатная подготовка, печать: ООО «Дизайн-проект «Самолет», 2011. – 146 с.
4. Флербе М. За пределами ВВП: в поисках меры общественного благосостояния. Часть I // Вопросы экономики.- 2012.- №2.- С. 67-93

Титова И.Н.
старший преподаватель
кафедра «Экономика и статистика»
Пьяных Т.А.
студент, 2 курс
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РИСКОВ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

В данной статье рассмотрены методы оценки различных видов банковских рисков. Проанализированы характерные особенности рисков коммерческих банков, представлена их классификация. Выявлена и обоснована необходимость анализа кредитного портфеля коммерческого банка, отражены важнейшие этапы анализа. Дана характеристика наиболее распространенных методов оценки банковского риска.

Ключевые слова: коммерческий банк, качество кредитного портфеля, банковские риски, методы оценки банковских рисков.

В современном обществе кредитная деятельность является одной из наиболее важных банковских функций. Степень организации кредитного процесса характеризует всю работу банка и качество его менеджмента. Поэтому возрастает потребность в совершенствовании управления качеством кредитного портфеля, что позволяет уточнить методические принципы управления кредитным риском и повышает финансовую устойчивость и конкурентоспособность кредитного портфеля [4].

Проблемы управления кредитными рисками банков освещаются в работах Ю. Бычко, Е. Немировской. Тема качества банковских кредитов анализируется А. Киселевым, Е. Солдатовой. В то же время вопросы, затронутые данными исследователями, отражают лишь отдельные стороны общей проблемы. Влияние доходности, факторов риска и ликвидности на качество кредитного портфеля банка исследуются в научных трудах С. Паневиной, Н. Соколинской. Однако в работах данных ученых не всегда обеспечивается полный анализ проблемы управления качеством кредитного портфеля.

Под кредитным портфелем принято понимать совокупность требований банка по кредитам, классифицированным по критериям, которые связаны с различными факторами кредитного риска или методами защиты от него.

Анализ кредитного портфеля банка проводится систематически и лежит в основе его управления, целью которого является уменьшение совокупного кредитного риска за счет диверсификации кредитных вложений и определение более рискованных сегментов рынка кредитов [3].

Риск представляет собой вероятность, а точнее угрозу потери банком своих ресурсов, недополучения доходов или произведения

дополнительных расходов при осуществлении определенных финансовых операций.

Оценка риска – это количественное определение затрат, которые связаны с проявлением рисков на определенном этапе деятельности банка. Цель оценки рисков – определение соответствия результатов деятельности банка рыночным условиям.

Анализ общего кредитного портфеля и его характеристик обычно предоставляет полную картину деятельности банка, его приоритетов, видов кредитных рисков, которым он подвержен. При этом нужно проанализировать список основных видов кредитов, включая информацию о клиенте, среднем сроке кредитов и средней процентной ставке; распределение кредитного портфеля, включая анализ общей суммы кредитов в разных ресурсах, например, по валютам, срокам погашения; кредиты с правительственными или другими гарантиями; кредиты по видам рисков; неработающие кредиты.

Действуя в постоянно изменяющейся среде и не располагая всей полной информацией о контрагентах, коммерческие банки вынуждены принимать риск в своей повседневной деятельности. Почти все банковские операции подвержены риску.

Исследуя риски коммерческих банков России на современном этапе, необходимо учитывать:

- неустойчивость политического положения;
- незавершенность формирования банковской системы;
- отсутствие или несовершенство некоторых основных законодательных актов, несоответствие между правовой базой и реально существующей ситуацией.

Риск подразделяют на:

- ☐ умеренный риск/риск ниже среднего/допустимый риск;
- ☐ повышенный риск/средний риск;
- ☐ высокий риск;
- ☐ критический риск/очень высокий риск/недопустимый риск.

Под умеренным понимается риск, размер которого лежит на уровне 0–25% потерь ссуды или расчетной прибыли. Повышенным риском – при потере в пределах 25–50%. У высокого риска размер приходится на потери в пределах 50–75%, а критическим считается риск, при котором ущерб находится в пределах от 75% до 100%.

Риски формируются под влиянием множества факторов, которые подразделяются на внутренние и внешние.

К внутренним факторам относят различные банковские причины, например, результаты кредитной деятельности, процентной политики, некачественная депозитная политика, недостаточная квалификация кадров).

Под внешними, как правило, понимают общие события, которые происходят в экономике и в обществе страны. Такие, как политические

условия, социальная напряженность, различные стихийные бедствия, влияющие на конъюктуру рынка и состояние экономики в стране).

При формировании кредитного портфеля требуется учитывать следующие риски: кредитный, процентный и риск ликвидности [2].

Среди банковских рисков важнейшее значение имеет кредитный риск, который часто характеризуют как наиболее значительный вид риска, определяющий деятельность банка. Небольшие темпы прироста объемов и рентабельности кредитования заставляют банки систематически разрабатывать и улучшать методики управления кредитными рисками и образовывать организационные структуры для ее практической реализации в банке.

По степени связи факторов с деятельностью банка различают кредитный риск зависимый или не зависимый от деятельности банка. Кредитные риски, зависящие от деятельности банка, с учетом масштабов деятельности делятся на фундаментальные (связанные с принятием решений менеджерами, занимающимися управлением активными и пассивными операциями); коммерческие (связанные с направлением деятельности ЦФО); индивидуальные и совокупные (риск кредитного портфеля, риск совокупности операций кредитного характера).

К фундаментальным кредитным рискам относят риски, которые связаны с принятием решений о выдаче ссуд заемщикам, не отвечающим стандартам банка, а также являющиеся следствием процентного и валютного риска банка и т.д.

Коммерческие риски связаны с кредитной политикой в отношении малого бизнеса, крупных и средних клиентов – юридических и физических лиц, с отдельными направлениями кредитной деятельности банка.

Индивидуальные кредитные риски включают риск кредитного продукта, услуги, операции, а также риск заемщика или другого контрагента.

Процентный риск – это риск подверженности финансового положения банка влиянию неблагоприятного изменения процентных ставок. Такой риск оказывает воздействие на банковские доходы, стоимость активов, обязательств. Причинами возникновения процентного риска являются: неправильный выбор разновидностей процентных ставок, изменения в процентной политике ЦБ РФ, ошибки в установлении цен на депозиты и кредиты.

Процентный риск относится к таким видам риска, которые нельзя избежать в работе банка. При этом ответственен за измерение, анализ и управление им менеджмент кредитной организации.

Риск ликвидности определяется неспособностью кредитной организации обеспечить полное выполнение своих обязательств. Он возникает из-за несбалансированности финансовых активов и пассивов, в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых

обязательств одним или несколькими контрагентами кредитной организации [2].

Качество активов выражается в низкой ликвидности, которая не позволяет обеспечить приток денежных средств своевременно.

Качество пассивов характеризуется возможностью досрочного оттока вкладов и депозитов, что приводит к увеличению объема требований к банку.

Несбалансированность активов и пассивов по срокам, суммам и в разрезе отдельных валют не во всех случаях несет угрозу ликвидности. Если уровень несбалансированности не выходит за критические точки, и если существует разнохарактерная направленность отклонений в последующие периоды, то риск ликвидности минимален [1].

Для моделирования и прогнозирования уровня банковских рисков существуют различные методики. Остановимся на них более подробно.

Наиболее распространенными математическими методами оценки рыночных рисков считаются: система лимитов stop-loss, stop out, take profit и take out, стресс-тестирование, дюрация, Capital Asset Pricing Model (CAPM), определение чувствительности активов, Gap-анализ, Value-a-Risk. Среди методов управления рыночными рисками треть банков применяет Value-a-Risk (VaR) – модели.

Методика прогнозирования уровня риска кредитного портфеля базируется на оценке ожидаемых и неожиданных потерь. Ожидаемые потери определяются по вероятностям дефолтов компаний - заемщиков, а также по величинам обеспечения по кредитам [5].

Величина кредитного риска определяется суммой, которая может быть потеряна при неуплате или просрочке выплаты задолженности. Оценка кредитного риска корпоративных заемщиков может происходить двумя способами: качественным и количественным.

Качественный способ оценки риска базируется на словесном описании его уровня с помощью выявления негативной информации, на основании которой характеризуется кредитный рейтинг заемщика или консолидированный уровень риска. Основываясь на показателях по каждому ссудополучателю, возможно выяснить средневзвешенный показатель риска по кредитному портфелю в целом.

Количественная оценка предполагает присвоение количественного параметра качественному с целью определения предела потерь по операции и включения процесса управления рисками в бизнес-планирование. Если качественная оценка дает довольно широкие границы показателя, то в количественной оценке границы конкретны. Количественный показатель определяется путем увеличения уровня кредитного риска (в процентах) на размер кредита.

Одним из главных методов управления кредитным риском выступает резервирование. В России этот метод применяют для уменьшения в первую

очередь риска ликвидности банка при помощи регулирования кредитного риска. Кредитная организация выполняет формирование резерва по кредитным рискам на основе регулятивных документов ЦБ РФ.

Для измерения прогнозного валютного и инвестиционного рисков применяют методику Risk Metrics. В этой модели измерение стоимости портфеля базируется на оценке непрерывно наращенного дохода. Будущие изменения стоимости портфеля оцениваются методом прогнозирования изменения цен на финансовые активы на основе их изменений за прошедший период [1].

Один из наиболее простых способов измерения процентного риска заключается в определении разрыва между активами и обязательствами по срокам (ГЭП). Сущность данного метода состоит в том, что активы и пассивы банка, чувствительные к изменению процентных ставок, группируются по временным промежуткам, по срокам погашения или переоценки.

Отрицательное значение показателя говорит о том, что в рассматриваемом промежутке у банка больше пассивов, чем активов, чувствительных к процентной ставке. Если все процентные ставки одновременно повышаются на одну и ту же величину, то затраты по выплате процентов вырастут больше, чем доход в виде процентов. Чистый процентный доход при этом уменьшается. Если процентные ставки падают, что уменьшение затрат на выплату процентов превосходит уменьшение процентных доходов, в результате чего чистый процентный доход увеличивается.

При положительном значении показателя у банка больше чувствительных активов, чем пассивов. В этом случае, при росте процентных ставок чистый процентный доход увеличивается, а при уменьшении он снижается.

Для комплексной оценки процентного риска рассчитывают процентную маржу. Процентная маржа – это разность между процентами полученными и процентами уплаченными.

Существуют различные методы оценки риска ликвидности: определение ликвидной позиции банка; управление активами, активами и пассивами, пассивами вместе (структурной ликвидностью); метод показателей ликвидности.

Для управления риском ликвидности банки обычно используют совокупность различных методов. Управление риском ликвидности предполагает разработку механизма контроля и принятие решений, позволяющих избежать недостатка или излишка ликвидности. Система оценки риска ликвидности включает три основных аспекта: управление требованиями чистого рефинансирования, доступ к рынкам и планирование на случай непредвиденных обстоятельств.

Методика расчета кривой распределения потерь по кредитному

портфелю в банке основывается на сочетании двух методов вычисления распределения. Первый метод, “Блуждающих дефолтов”, разработан для адекватного анализа портфеля крупных заемщиков, он учитывает многие особенности изменения портфельного риска, но рассчитан на небольшое количество заемщиков. Второй метод, CreditRisk+, является классическим методом, построенным на допущениях, соответствующим некрупным и несвязанным между собой заемщикам. Разделение кредитного портфеля на две части в данной методике дает возможность одновременно учитывать особенности модели распределения риска по крупным заемщикам и рассчитать риск для большого числа мелких заемщиков [5].

Таким образом, оценка риска является базой для повышения эффективности управления банковскими рисками. От нее зависит надежность банка и его финансовый результат. Оценка рисков определяет вероятность возможных убытков от активных и пассивных операций банка. Для комплексной оценки рисков коммерческих банков следует пользоваться классическими коэффициентными методами расчета уровня рисков, статистическими методами и вероятностными методами моделирования рисков.

Использованные источники:

1. Беляков, А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования [Текст]: учебное пособие / А.В.Беляков. – М.: Издательская группа «БДЦ – пресс», 2009. – 147с.
2. Волошин, И.В. Оценка банковских рисков: новые подходы [Текст]: учебное пособие / И.В. Волошин. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2011. – 213с.
3. Герасимова, Е. Л. Анализ кредитного риска: рейтинговая оценка клиентов [Текст] Е.Л. Герасимова // Финансы и кредит. - 2008. - № 17 – 89с.
4. Жукова, Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учебное пособие для вузов / Е.Ф. Жукова. - М.:ЮНИТИ, 2010. - 311 с.
5. Тоцкий, М.В. Модель блуждающих дефолтов для расчета кредитного риска [Текст]: учебное пособие / М.В. Тоцкий. – М.: ИМЭМО, 2010. – 193с.

*Тишина К. В.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Оптимизация структуры капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе финансового управления предприятием. Оптимальная структура капитала представляет собой такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором

обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия, т.е. максимизируется его рыночная стоимость [4].

Проблемами оптимизации структуры капитала занимаются ряд отечественных и зарубежных авторов, такие как Бланк И.А., Сытник Г.В., Серов М., Цал-Цалко Ю.С., Эрхард М.

По мнению Бланка И. оптимизация структуры капитала представляет собой такое соотношение в использовании собственного и заемного капитала, при котором обеспечивается наибольшая пропорциональность между доходностью и финансовой устойчивостью предприятия [1].

Решение вопросов по оптимизации структуры капитала, является частью финансовой стратегии компании. Для того чтобы правильно оптимизировать структуру капитала необходимо применить один из методов оптимизации структуры капитала.

Основными методическими подходами к решению задач по оптимизации структуры капитала является:

1. Управление величиной эффекта финансового левериджа;
2. Формирование политики финансирования активов с учетом стоимости, рисков и сроком привлечения капитала;
3. Минимальная стоимость привлечения капитала.

При первом методе, основными моментами является:

- определение финансового левериджа и его составляющих;
- оценка уровня финансового левериджа и факторов, которые его формируют;
- оптимизация структуры капитала путем управления величиной финансового левериджа.

Для второго метода характерен выбор более дешевых источников финансирования активов предприятия. В этих целях все активы предприятия подразделяются на такие три группы:

- а) необоротные активы.
- б) постоянная часть оборотных активов.
- в) переменная часть оборотных активов.

При этом предприятия могут использовать три разных подхода к финансированию разных групп активов за счет капитала:

- консервативный, который предусматривает использование собственного капитала и долгосрочных обязательств для формирования необоротных активов и половины переменной части оборотных активов.
- агрессивный, предусматривает использование собственного капитала и долгосрочных обязательств только лишь для финансирования необоротных активов. Оборотные активы в полном объеме формируются за счет краткосрочных обязательств.

- компромиссный, предусматривает финансирование необоротных активов и постоянной части оборотных активов за счет собственного капитала и долгосрочных обязательств. При этом переменная часть оборотных активов формируются за счет краткосрочных обязательств.

При использовании третьего метода, процесс оптимизации основан на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала при разных условиях его привлечения и осуществлении многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала. [1].

Рассматривая предложенные методы и изучив различные мнения авторов, можно сделать вывод, что грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования. Одним из основных механизмов реализации этой задачи является финансовый леверидж.

По мнению, Головки Т.В., Саговой С.В. финансовый леверидж – это использование предприятием привлеченных средств, которое влияет на изменение доходности собственного капитала и дает возможность получить дополнительную прибыль на собственный капитал [3].

Бланк И.А. характеризует финансовый рычаг как включение в структуру капитала предприятия долга, который дает постоянную прибыль [1].

Сухарев П.Н. рассматривает финансовый леверидж как потенциальную возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов [4].

Так, Бригхэм Ю., Эрхард М. определяют, что действие финансового рычага состоит в том, что предприятие, используя заемные средства, изменяет чистую рентабельность собственного капитала и свои дивидендные возможности [2].

Таким образом, финансовый леверидж измеряет эффект, заключающийся в повышении рентабельности собственного капитала за счет повышения доли заемного капитала в общей их сумме.

Применим метод эффекта финансового левериджа для крупного предприятия.

По данным предприятия ПКФ «Альянс», чистая прибыль составила 53901 тыс.руб., прошлый год - 49078 тыс. руб., активы предприятия (валюта баланса) – 682748 тыс.руб., прошлый год - 527011 тыс.руб., привлеченные средства – 398175 тыс. руб., прошлый год – 412857 тыс.руб., собственный капитал - 364573 тыс.руб., прошлый год – 284154 тыс.руб. Процент за кредит = 20%, прошлый год = 15%

$$\text{ЭФЛ отч.г} = (1-0,20)((53901/682748)-0,20)*398175/364573=-0,10$$

$$\text{ЭФЛ пр.г} = (1-0,20)((55078/807011)-0,15)*472857/334154=-0,09$$

На основании полученных данных, можно сделать вывод, что чем больше доля заемных средств в общей структуре капитала и чем меньше ставка процента за кредит, тем эффективнее используется собственный капитал и повышается эффект финансового левериджа.

Можно сказать, что данный метод оптимизации структуры капитала является достаточно рискованным. Предприятие привлекая заемные средства и вкладывая их в собственное предприятие либо инвестируя в другое, должно точно рассчитать свои возможности, составить эффективный бизнес-план, тщательно планируя свою дальнейшую деятельность.

Однако хотелось бы отметить, что универсальных критериев формирования оптимальной структуры капитала нет. Подход к каждой компании должен быть индивидуальным и учитывать как отраслевую специфику бизнеса, так и стадию развития предприятия. Каждый руководитель должен самостоятельно определить этапы и методику оптимизации капитала и возложить определенные обязанности на финансово-экономическую службу.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Управление использованием капитала. – К.: «Ника-центр», 2010. – 656 с.
2. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд./Пер. с англ. под ред. к.э.н. Е.А. Дорофеева. – СПб.: Питер, 2011. – 960 с.
3. Головкин Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз: Навч. – метод. посібник для вивч. диск. / За ред. д-ра екон. наук, проф. М.В. Кужельного. - К.: КНЕУ, 2011. – 198 с.
4. Оптимизация структуры капитала /<http://www.bbest.ru>

Ткаченко К. П.

студент

ФИТУ специальность ГМУ

БашГАУ

Россия, г. Уфа

ПРОЕКТ «ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО» В РОССИИ

На сегодняшний день одним из важных факторов мирового общества является развитие информационных технологий. Они настолько распространились и внедрились в повседневную жизнь населения, что приводят к серьезным сдвигам в социальной, политической, экономической и культурной сферах.

Первым в СССР технологию электронного документооборота разработал кибернетик мирового уровня Глушков В.М. Он был инициатором и главным идеологом разработки и создания Общегосударственной автоматизированной системы учета и обработки информации, которая была предназначена для автоматизированного управления всей экономикой в целом[3].

Сущность концепции внедрения информационных технологий в России явилась синтезом опыта зарубежных стран в данном вопросе.

В настоящее время можно выделить 4 основных модели построения электронного правительства:

1. Континентально- европейская (страны Западной, Центральной и Восточной Европы);
2. Англо-американская (США, Канада, Великобритания);
3. Азиатская модель (Южная Корея, Сингапур);
4. Российская

В последнее время происходит модернизация взаимодействия между государством и обществом. И поэтому 6 мая 2008 года Правительством России была утверждена концепция электронного правительства. Согласно ей «электронное правительство» будет происходить в два этапа:

- 2008 год - разработка и утверждение необходимых документов;
- 2009-2010 годы - практическое внедрение.

Существует много определений «электронного правительства» и вот некоторые из них. Согласно концепции под электронным правительством (ЭП) понимается новая форма организации деятельности органов государственной власти, обеспечивающая за счет широкого применения информационно-коммуникационных технологий качественно новый уровень оперативности и удобства получения организациями и гражданами государственных услуг и информации о результатах деятельности государственных органов[1].

Электронное правительство - способ предоставления информации и оказания уже сформировавшегося набора государственных услуг гражданам, бизнесу, другим ветвям власти и государственным чиновникам, при котором личное взаимодействие между государством и заявителем минимизировано и максимально возможно используется информационные технологии.

Формирование электронного правительства в Российской Федерации стало возможным благодаря широкому распространению информационно-коммуникационных технологий в социально-экономической сфере и органах государственной власти. На сегодня нет единой концепции электронного правительства. Существует только ряд общих требований, которые граждане вправе ожидать от правительства информационного общества.

Основными целями ЭП, согласно концепции, являются:

1. повышение степени участия всех избирателей в процессах руководства и управления страной;
2. оптимизация предоставления правительственных услуг населению и бизнесу;
3. поддержка и расширение возможностей самообслуживания граждан;
4. рост технологической осведомленности и квалификации граждан.

Таким образом, создание ЭП должно обеспечить не только более эффективное и менее затратное администрирование, но и кардинальное

изменение взаимоотношений между обществом и правительством. В конечном счете, это приведет к совершенствованию демократии и повышению ответственности власти перед народом.

Сегодня в РФ самым простым и доступным населению является справочно-информационный Интернет-портал - «Портал государственных услуг Российской Федерации». Он обеспечивает доступ физических и юридических лиц к сведениям о государственных и муниципальных услугах в Российской Федерации, государственных функциях по контролю и надзору, об услугах государственных и муниципальных учреждений, об услугах организаций, участвующих в предоставлении государственных и муниципальных услуг, а также предоставление в электронной форме государственных и муниципальных услуг. Портал является единой точкой доступа к информационным системам ведомств. В соответствии с законодательством Российской Федерации портал предоставляет информацию об услугах и ведомствах из федерального реестра госуслуг. При оказании электронных услуг портал использует систему межведомственного взаимодействия и информационную систему ведомств для обработки электронного заявления.

Зарегистрироваться на портале просто и удобно. Это можно сделать онлайн или в офисе ОАО «Ростелеком»

Онлайн:

- проверить Страховое свидетельство государственного пенсионного страхования (СНИЛС) по базе пенсионного фонда;
- подтвердить электронную почту и номер мобильного телефона;
- через 2 недели получить письмо с кодом активации по почте России.

В офисе ОАО «Ростелеком»:

- прийти в ближайший центр обслуживания клиентов[2].

По данным Министерства связи, наиболее популярными федеральными электронными услугами на едином портале являются:

1. Предоставление сведений об административных правонарушениях в области дорожного движения, с возможностью заказать смс-информирование о выписанных штрафах;
2. Оформление и выдача заграничных паспортов;
3. Информирование застрахованных лиц о состоянии их индивидуальных лицевых счетов в системе обязательного пенсионного страхования;
4. Предоставление информации о налоговой задолженности физического лица;
5. Запись к врачу.

В мае 2013 года у граждан появилась возможность входа на портал с использованием универсальной электронной карты.

Таким образом, разработка эффективной сети государственных услуг в Интернете требует технической интеграции между общественным порталом,

который взаимодействует с клиентом, и провайдером услуг и государственным учреждением, которые выполняют работу. Развитие электронного правительства не стоит на месте и с каждым годом совершенствуется, упрощает доступ к электронным государственным услугам. Государственные службы стараются обеспечить высокое качество предоставляемых услуг для населения и работоспособность цепочки взаимодействия с клиентом.

Использованные источники:

1. О Концепции формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 06.05.2008 N 632-р (ред. от 10.03.2009) // СПС «Консультант Плюс».
2. Портал государственных услуг URL: <http://www.gosuslugi.ru/> (дата обращения 8.11.2013)
3. Ученые стран СНГ и ближнего зарубежья URL: <http://www.famous-scientists.ru/great/48/> (дата обращения 8.11.2013)

*Толмачев М. Н., к.э.н
доцент*

*заведующий кафедрой статистики
ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный
социально-экономический университет»
Россия, г. Саратов*

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ¹³

В работе, при помощи количественных методов, представлен анализ изменений процесса дифференциации в сельскохозяйственном производстве по регионам Российской Федерации и дана характеристика этим изменениям. Проведена декомпозиция неравенства по компонентам продукции сельского хозяйства и федеральным округам.

Ключевые слова: аккумуляция, дифференциация, продукция сельского хозяйства

В настоящее время процессы дифференциации занимают важное место в комплексе мероприятий по повышению объемов производства и росте конкурентоспособности сельского хозяйства России.

Особенностью регионального размещения АПК России является четко выраженная территориальная асимметрия, то есть значительная часть сельхозпроизводства, переработки, инфраструктуры и т.д. сконцентрирована в ограниченном числе субъектов Российской Федерации. Так, если в 1990 г.

¹³ Статья подготовлена в рамках государственного задания Министерства образования и науки РФ, 6.8137.2013 «Исторические традиции в развитии современного российского общества: этнокультурная асимметрия хозяйствования».

в десяти ведущих аграрных регионах России было произведено 48,3% зерна, 32,4% скота и птицы на убой, 31,1% молока, то уже в 2006 г. – соответственно 56,2, 37,6 и 36,6%.

Вследствие большой протяженности территории России, наличия множества природно-климатических зон, типов почв, размещения населения и т.д., дифференциация регионов по уровню и эффективности сельскохозяйственного производства очень велика. По некоторым показателям она измеряется десятками раз.

Проводимые в стране экономические реформы, процесс формирования и развития предпринимательства вызвали необходимость исследования целого ряда вопросов, которым ранее не уделялось достаточного внимания. К их числу относятся вопросы теории и практики неравенства сельскохозяйственного производства в субъектах РФ.

Целью данной работы является рассмотрение методов исследования дифференциации социально-экономических явлений и процессов и эмпирическая оценка концентрации сельскохозяйственного производства по регионам РФ.

В таблице 1 представлены регионы, занимающие лидирующие позиции в производстве продукции сельского хозяйства, в том числе по категориям хозяйств.

Наибольший объем продукции в сельскохозяйственных организациях производится в Краснодарском крае, Республике Татарстан, Белгородской, Ростовской областях. Причем Белгородская область вышла на лидирующие позиции в 2006-2008 гг., во многом благодаря развитию крупных животноводческих комплексов. И если в одних регионов – Белгородская, Московская области – особенно сильны позиции животноводства, а в других – Ростовская область, Ставропольский край – растениеводства, то Краснодарский край и Республика Татарстан занимают лидирующие позиции по производству продукции и животноводства, и растениеводства в сельхозорганизациях.

Если сравнивать регионы-лидеры по категориям хозяйств, то здесь наблюдается некоторая их ротация. В хозяйствах населения, наряду с уже названными регионами, на лидирующие позиции претендуют Челябинская, Саратовская, Оренбургская области, Красноярский край, Республика Дагестан.

Таблица 1

Регионы-лидеры по производству продукции сельского хозяйства в 2010 г.

Категории хозяйств	Продукция сельского хозяйства	в том числе	
		растениеводства	животноводства
Хозяйства всех категорий	Краснодарский край Ростовская обл. Респ. Татарстан Белгородская обл.	Краснодарский край Ростовская обл. Ставропольский край Московская обл.	Белгородская обл. Краснодарский край Респ. Татарстан Респ. Башкортостан

в том числе	Респ. Башкортостан Алтайский край Ставропольский край Московская обл.	Алтайский край Волгоградская обл. Воронежская обл. Респ. Башкортостан	Саратовская обл. Ростовская обл. Алтайский край Челябинская обл.
сельскохозяйственные организации	Краснодарский край Белгородская обл. Ростовская обл. Респ. Татарстан Ставропольский край Московская обл. Алтайский край Ленинградская обл.	Краснодарский край Ростовская обл. Ставропольский край Алтайский край Воронежская обл. Белгородская обл. Курская обл. Московская обл.	Белгородская обл. Респ. Татарстан Краснодарский край Ленинградская обл. Московская обл. Свердловская обл. Новосибирская обл. Алтайский край
хозяйства населения	Респ. Башкортостан Краснодарский край Респ. Татарстан Саратовская обл. Ростовская обл. Волгоградская обл. Респ. Дагестан Красноярский край	Московская обл. Волгоградская обл. Респ. Башкортостан Краснодарский край Респ. Дагестан Красноярский край Респ. Татарстан Ростовская обл.	Саратовская обл. Респ. Башкортостан Краснодарский край Респ. Татарстан Ростовская обл. Алтайский край Оренбургская обл. Воронежская обл.
К(Ф)Х	Краснодарский край Ростовская обл. Алтайский край Ставропольский край Саратовская обл. Астраханская обл. Кабардино-Балкарская Респ. Волгоградская обл.	Краснодарский край Ростовская обл. Алтайский край Ставропольский край Саратовская обл. Кабардино-Балкарская Респ. Астраханская обл. Волгоградская обл.	Респ. Саха (Якутия) Респ. Татарстан Респ. Дагестан Ростовская обл. Респ. Калмыкия Саратовская обл. Респ. Башкортостан Астраханская обл.

Одной из сторон концентрации является аккумуляция производства, проявляющаяся в увеличении доли производства продукции в крупных регионах. Для ее характеристики можно использовать коэффициент концентрации:

$$CR_k = \sum_{i=1}^k d_i,$$

где k – количество регионов, для которых рассчитывается показатель;

d_i – доля (удельный вес) i -го региона в общем объеме изучаемого признака.

В таблице 2 представлены результаты расчетов аккумуляции сельскохозяйственного производства по регионам РФ.

Таблица 2

**Уровень аккумуляции сельскохозяйственного производства
в регионах России по категориям хозяйств в 2000–2010 гг.**

Категории хозяйств	Коэффициент концентрации, %				Удельный вес трети крупнейших регионов, %
	CR_3	CR_4	CR_6	CR_8	
2000 г.					
Все категории хозяйств	14,1	17,8	24,3	29,7	65,2
С.-х. организации	18,5	22,4	29,7	35,9	71,9
Хозяйства населения	10,8	14,0	19,9	25,0	60,2
К(Ф)Х	26,9	33,9	42,4	49,3	76,3
2006 г.					
Все категории хозяйств	16,2	20,5	26,6	32,4	67,8
С.-х. организации	19,4	23,5	31,3	37,6	73,0
Хозяйства населения	13,9	17,6	24,1	29,8	64,4
К(Ф)Х	26,1	31,2	39,1	46,2	80,4
2010 г.					
Все категории хозяйств	16,1	19,9	26,6	32,8	67,5
С.-х. организации	22,0	26,2	33,8	40,3	72,4
Хозяйства населения	13,3	17,2	24,0	30,1	65,4
К(Ф)Х	26,7	31,5	39,9	46,7	78,3

Мы видим, что за период с 2000 г. по 2010 г. произошло увеличение доли производства продукции сельского хозяйства в крупнейших, с точки зрения аграрного производства, регионах. Так, удельный вес восьми регионов – крупнейших производителей продукции сельского хозяйства – увеличился на 3,1 процентных пункта, с 29,7% до 32,8%. На протяжении всего изучаемого периода лидирующие позиции занимали Краснодарский край, Республика Татарстан, Республика Башкортостан и Ростовская область. Удельный вес этих регионов увеличился с 17,8% в 2000 г. до 19,5% в 2010 г. Аналогичные выводы характерны и для факторов сельскохозяйственного производства. Наибольший уровень аккумуляции за 2000-2010 гг. наблюдается в К(Ф)Х. Но продукция К(Ф)Х, в силу небольшого удельного веса, не оказывает существенного влияния на аккумуляцию продукции всех категорий хозяйств. Уровень аккумуляции сельскохозяйственной продукции в большей степени формируется за счет ее производства в сельскохозяйственных организациях и хозяйствах населения. Наименьший уровень аккумуляции наблюдается в хозяйствах населения.

Интересным является факт разнонаправленного развития аккумуляции по категориям хозяйств. Если в К(Ф)Х уровень аккумуляции продукции увеличивался до середины исследуемого периода, а затем снижался, то в сельскохозяйственных организациях и хозяйствах населения уровень аккумуляции рос на протяжении всего периода (за исключением 2010 г. для хозяйств населения). Причем более быстрыми темпами аккумуляция

продукции росла в хозяйствах населения. Если рассматривать коэффициент концентрации для восьми регионов CR_8 , то его значения увеличились на 20,4% (5,1 проц. пункта) для хозяйств населения, на 12,3% (4,4 проц. пункта) для сельскохозяйственных организаций, а по К(Ф)Х снизился на 5,3% (2,6 проц. пункта). Таким образом, наблюдается постепенное сближение в уровнях аккумуляции продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств.

Следующей стороной концентрации сельскохозяйственного производства является дифференциация регионов по размеру производства, проявляющейся в неравномерности распределения изучаемого признака между единицами совокупности [1, с. 137]. Эту сторону концентрации могут охарактеризовать показатели неравенства. На сегодняшний день насчитывается порядка 50 различных показателей неравенства, но из них активно используются на практике не более 10. Некоторые показатели стали популярны благодаря своей наглядности и простоте вычисления, а другие – благодаря хорошим математическим свойствам [2, с. 41].

По нашему мнению, наиболее точно отражать данную сторону концентрацию будет индекс Тейла, поскольку, во-первых, он одинаково чувствителен к изменениям значений признака по всей шкале распределения, во-вторых, удовлетворяет требованиям, предъявляемым к «хорошим» показателям неравенства [2, с. 42-43, 3, с. 48] и, в-третьих, может быть разложен на компоненты и группы единиц совокупности.

Индекс Тейла получил название в честь Генри Тейла, предложившего в 1967 г. концепцию энтропийных мер неравенства:

$$E_1 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right) \log \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right),$$

где y_i – i -е значение признака,

$\bar{y}$ – средняя величина изучаемого признака.

В таблице 3 приведены значения индекса Тейла регионов РФ по выпуску продукции сельского хозяйства.

Наибольший уровень дифференциации продукции сельского хозяйства (как впрочем продукции растениеводства и животноводства в отдельности) по категориям хозяйств за весь период исследования наблюдается в К(Ф)Х, а наименьший – в хозяйствах населения, сельскохозяйственные организации занимают промежуточный уровень дифференциации. В связи с этим дифференциация производства продукции в хозяйствах населения росла более быстрыми темпами по сравнению с дифференциацией в других категориях хозяйств, как бы догоняя их уровень. В хозяйствах населения уровень дифференциации продукции увеличился в 2010 г. на 30,3% по сравнению с 2000 г., в сельскохозяйственных организациях – на 15,1%, а в К(Ф)Х – всего на 4,9%. И если в 2000 г. уровень дифференциации в хозяйствах населения составил 37,2% от его уровня в К(Ф)Х, то в 2010 г. –

46,2%. В сельскохозяйственных организациях это соотношение составляло 71,0% и 77,9% соответственно. Таким образом, аналогично процессу аккумуляции, происходит сближение уровней дифференциации производства различных категорий сельхозпроизводителей.

Таблица 3

Значения индекса Тейла производства продукции сельского хозяйства по регионам России в 2000-2010 гг.

Категории хозяйств	Продукция сельского хозяйства	В том числе	
		Растениеводства	Животноводства
2000 г.			
Все категории хозяйств	0,3210	0,3791	0,2825
С.-х. организации	0,4636	0,6062	0,3994
Хозяйства населения	0,2427	0,2636	0,2924
К(Ф)Х	0,6526	0,8323	0,4744
2006 г.			
Все категории хозяйств	0,3662	0,4684	0,3088
С.-х. организации	0,5118	0,7459	0,4424
Хозяйства населения	0,3041	0,3026	0,3805
К(Ф)Х	0,7040	0,8655	0,6240
2010 г.			
Все категории хозяйств	0,3638	0,4765	0,3353
С.-х. организации	0,5337	0,8246	0,5047
Хозяйства населения	0,3163	0,3090	0,4182
К(Ф)Х	0,6849	0,9317	0,5129

В целом в растениеводстве наблюдается более высокий уровень дифференциации производства, чем в животноводстве, и разрыв продолжает увеличиваться: в 2010 г. соотношение уровней дифференциации продукции растениеводства и животноводства составляло 1,421 против 1,342 в 2000 году.

Если в сельхозорганизациях и К(Ф)Х дифференциация производства продукции растениеводства выше, чем продукции животноводства, то в хозяйствах населения наблюдается обратная ситуация, что можно объяснить значительно меньшей механизацией растениеводства в хозяйствах населения.

Следующим шагом является проведение декомпозиционного анализа неравенства регионального производства продукции сельского хозяйства, которое не включено в российские традиции исследования процесса концентрации сельскохозяйственного производства. Декомпозиция неравенства даст возможность понять его структуру и определить его основные причины, т.е. оценить вклад в общий уровень неравенства неравенство между разными группами регионов, например, внутри федеральных округов и между ними, или между аграрными и промышленными регионами.

Изначально методы декомпозиции неравенства были разработаны для разложения общего дохода индивида по источникам его образования и обуславливают оценку вкладов этих источников в общее неравенство. Одними из первых эту проблему исследовали В. Рао, Д.Фай, Г. Филдс, Э. Шоррокс, С.Дженкинс, А. Дитон. Описанные ими методы исследования были использованы в отечественной науке в работах Л.И. Ниворожкиной [4], О.А. Кислицыной [3], Л.Н. Овчаровой [5], А.Л. Лукьяновой [2] и др.

Разобьем производство продукцию сельского хозяйства по двум признакам: по категориям хозяйств (сельскохозяйственные организации, хозяйства населения и К(Ф)Х) и по отраслевой принадлежности (продукция растениеводства или животноводства). Таким образом, можно выделить шесть компонентов производства продукции сельского хозяйства. Декомпозиция неравенства по компонентам продукции сельского хозяйства, осуществляемая на основе индекса Тейла, позволяет выявить как позитивный, так и негативный их вклад в общее неравенство производства (таблица 4).

Данные таблицы свидетельствуют о том, что наибольший вклад в неравенство производства продукции сельского хозяйства вносят сельскохозяйственные организации. На хозяйства населения приходится 35,4% общего неравенства, а К(Ф)Х – 8,1%. Таким образом, наблюдается устойчивый рост вклада К(Ф)Х в общее неравенство производства продукции сельского хозяйства за счет снижения вклада сельскохозяйственных организаций и хозяйств населения. Растениеводство вносит больший вклад в неравенство: 53,7% против 46,3% вклада животноводства.

Таблица 4

**Декомпозиция индекса Тейла по компонентам продукции сельского хозяйства
регионов РФ за 2000–2010 гг.**

	Индекс Тейла	Доля в общей продукции и	Абсолютный вклад в неравенств	Относитель ный вклад в неравенств	Эластичность
2000 г.					
Продукция сельского хозяйства:	0,3210	–	–	–	–
с.-х. организаций	0,4322	0,4521	0,1953	0,6086	0,1565
растениеводства	0,5226	0,2546	0,1330	0,4144	0,1598
животноводства	0,3156	0,1975	0,0623	0,1942	-0,0033
хозяйств населения	0,2201	0,5161	0,1136	0,3538	-0,1623
растениеводства	0,1990	0,2539	0,0505	0,1574	-0,0965
животноводства	0,2405	0,2622	0,0631	0,1964	-0,0658
К(Ф)Х	0,3793	0,0318	0,0121	0,0376	0,0058
растениеводства	0,5045	0,0232	0,0117	0,0365	0,0133
животноводства	0,0424	0,0086	0,0004	0,0011	-0,0075

2010 г.					
Продукция сельского хозяйства:	0,3638	–	–	–	–
с.-х. организаций	0,4623	0,4450	0,2057	0,5656	0,1206
растениеводства	0,6496	0,1824	0,1185	0,3257	0,1433
животноводства	0,3322	0,2626	0,0872	0,2398	-0,0227
хозяйств населения	0,2658	0,4837	0,1286	0,3535	-0,1302
растениеводства	0,2222	0,2182	0,0485	0,1333	-0,0849
животноводства	0,3017	0,2655	0,0801	0,2202	-0,0453
К(Ф)Х	0,4127	0,0713	0,0294	0,0809	0,0096
растениеводства	0,5657	0,050	0,0283	0,0778	0,0278
животноводства	0,0536	0,0213	0,0011	0,0031	-0,0182

Если однопроцентный рост производства продукции растениеводства сельскохозяйственных организаций и К(Ф)Х ведет к росту индекса Тейла на 14,3% и 2,8% соответственно, то рост производства продукции животноводства уменьшит индекса Тейла на 2,3% и 1,8% соответственно. В хозяйствах населения рост производства продукции растениеводства или животноводства на 1% приведет к снижению индекса Тейла на 8,5% и 4,5% соответственно. Выявленное разнонаправленное влияния различных компонентов на неравенство объясняется тем, что уровень дифференциации производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных организациях и К(Ф)Х значительно превосходит ее уровень в хозяйствах населения.

Для того, чтобы прояснить влияние территориального распределения регионов по федеральным округам на общее неравенство производства продукции сельского хозяйства представим неравенство как сумму двух слагаемых:

- неравенства внутри каждого федерального округа;
- неравенства между федеральными округами (таблица 5).

Таблица 5

Внутригрупповое неравенство производства продукции сельского хозяйства

по федеральным округам РФ в 2000–2010 гг.

	Удельный вес федерального округа в объяснении общего неравенства, % индекса Тейла							
	ЦФО	СЗФО	ЮФО	СКФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО
		О		О				
2000 г.								
Продукция сельского хозяйства:	7,5	4,8	21,7	7,8	10,6	0,6	15,0	3,7
с.-х. организаций	8,1	5,2	21,8	7,0	11,2	0,5	14,6	1,2
растениеводства	8,1	1,8	22,6	7,4	11,9	0,1	14,1	1,0
животноводства	12,2	10,7	16,0	4,2	11,5	2,0	14,1	1,7
хозяйств населения	6,7	5,2	17,8	8,6	9,3	0,7	14,3	7,0
растениеводства	11,9	6,6	15,1	4,6	6,3	1,2	23,0	7,5

животноводства	5,2	3,4	18,0	8,0	13,6	0,6	9,1	6,9
К(Ф)Х	3,3	2,2	18,1	6,9	17,3	0,4	15,3	4,8
растениеводства	4,6	1,5	17,1	7,1	16,8	0,7	18,8	1,8
животноводства	5,5	6,0	22,0	4,3	12,2	0,2	5,9	19,2
2010 г.								
Продукция сельского хозяйства:	12,8	4,7	20,2	7,5	10,2	1,1	12,4	3,2
с.-х. организаций	16,9	6,2	23,9	9,9	6,0	1,1	11,5	2,0
растениеводства	8,4	2,1	28,3	13,1	3,0	0,1	8,8	2,3
животноводства	27,7	9,0	10,9	3,2	9,4	2,6	11,5	1,8
хозяйств населения	10,1	2,8	12,7	6,7	17,2	1,6	12,1	4,4
растениеводства	17,6	5,0	13,0	10,6	10,5	2,6	17,5	6,1
животноводства	7,6	1,0	11,6	3,9	20,8	1,0	8,4	2,9
К(Ф)Х	5,6	0,7	14,0	7,4	10,4	0,1	10,3	4,8
растениеводства	6,4	0,9	17,1	8,1	7,4	0,0	12,4	2,1
животноводства	3,0	1,2	7,2	8,3	21,9	1,0	3,2	20,0

Наибольший вклад в неравенство распределения по федеральным округам как всей продукции сельского хозяйства, так и отдельных ее составляющих вносит Южный федеральный округ. И главенствующую роль в этом неравенстве играет размер самих регионов. Сложно, например, сравнивать Краснодарский край и Республику Адыгея.

Заметный вклад в общее неравенство вносят регионы Приволжского, Центрального и Сибирского, Северо-Кавказского, а наименьший – Северо-Западного, Уральского и Дальневосточного федеральных округов.

Результаты проведенной декомпозиции позволяют сделать вывод о прямой связи между объемом производства продукции сельского хозяйства и долей федерального округа в неравенстве: с увеличением производства продукции сельского хозяйства по федеральным округам увеличивается и вклад федерального округа в общее неравенство.

Полученные результаты показывают, что в последние годы наблюдается рост регионального неравенства сельскохозяйственного производства. Регионы характеризуются крайне неоднородным уровнем развития сельского хозяйства и значительная часть сельхозпроизводства, переработки, инфраструктуры сконцентрирована в ограниченном числе субъектов Российской Федерации. Это сказывается на объемах производства валовой и товарной продукции сельского хозяйства по регионам, формировании добавленной стоимости и доходов сельского населения, развитии сельских территорий. Вместе с изменением размещения по территории меняется и размещение производства по категориям хозяйств. На фоне сокращающегося вклада сельскохозяйственных организаций и хозяйств население в общее неравенство заметно вырос вклад К(Ф)Х, что может быть объяснено постоянно растущей долей производства продукции К(Ф)Х.

Значительным является межгрупповое неравенство, что свидетельствует о резком различии продукции сельского хозяйства и ее составляющих по регионам, входящим в разные федеральные округа.

Использованные источники:

1. Толмачев М.Н. Методологические аспекты концентрации производства в сельском хозяйстве. // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – Саратов, 2010. – № 1 (30). – С. 136-138.
2. Лукьянова, А.Л. Динамика и структура неравенства по заработной плате (1998-2005 гг.). – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 68 с.
3. Кислицына, О.А. Неравенство в распределении доходов и здоровья в современной России. – М.: РИЦ ИСЭПН, 2005. – 376 с.
4. Ниворожкина Л.И. Способы декомпозиции коэффициента Джини по компонентам общего дохода. // Вопросы статистики. –1998. –№ 5. – С. 61-66.
5. Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность / Рук. Л.Н. Овчарова; Независимый институт социальной политики. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – 348 с.

Толмачева А.С.

магистрант кафедры экономики

НОУ ВПО Московский технологический институт «ВТУ»

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

На современном этапе развития российской экономики приоритетным направлением становится реформирование социальной сферы, важнейшей частью которой является бюджетное здравоохранение. В связи с модернизацией здравоохранения меняются подходы к организации стоматологической службы, необходимо ее усовершенствование, улучшение, обновление, приведение в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества оказываемой стоматологической помощи.

Одним из главных инструментов для решения этих сложных задач и является правильно сформированная система мотивации и стимулирования труда при управлении персоналом медицинского учреждения, в том числе нематериальная мотивация.

Проблеме совершенствования системы нематериального и морального стимулирования в здравоохранении посвящено значительное количество работ. Колосницyna М. Г. отмечает, что работа в жизни человека важна не только в качестве источника дохода, но и как средство самореализации, возможность творчества, общения с коллегами и т.п. Потребности наиболее высокого уровня — самореализация, профессиональный рост, достижения — проявляются более всего у людей интеллектуальных профессий, в том числе в сфере здравоохранения. Удовлетворение этих потребностей становится сильнейшей мотивацией для работника [1].

Шишкин С.В., Овчарова Л.Н., Темницкий А.Л. говорят о том, что сегодня мотив получения материальных благ не является абсолютно доминирующим во внутренней мотивационной структуре большинства врачей. Материальные стимулы сами по себе имеют ограниченное влияние на результативность работы врачей, но их сила увеличивается, как только они сочетаются с мерами по актуализации и усилению других видов мотивов, связанных с нематериальными стимулами [2].

В связи с отсутствием практических исследований в области мотивации и стимулирования труда в государственных стоматологических учреждениях назрела проблема более полного раскрытия этого вопроса с привлечением не только научной литературы, но и практических изучений.

В качестве материалов исследования были рассмотрены результаты анализа кадрового обеспечения, хозяйственной деятельности учреждений, а также результаты социологического опроса, проведенного в форме письменного анкетирования сотрудников государственных стоматологических поликлиник г. Оренбурга. Проведение анкетирования важно потому, что из данных отчетности не всегда можно узнать реальное положение дел о наличии в учреждениях систем мотивации и стимулирования сотрудников. Опросом с применением метода анкетирования было охвачено 100 респондентов, из них – 15 врачей-стоматологов, 23 зубных врача различных квалификационных категорий, 22 зубных техника, 18 медицинских сестер различных квалификационных категорий, 11 санитарок и 11 работников прочего персонала ГБУЗ «ГСП №1» и ГБУЗ «ГСП №2, одних из крупных государственных стоматологических поликлиник г. Оренбурга.

Государственные стоматологические поликлиники имеют возможность осуществлять предпринимательскую деятельность, поэтому часть прибыли, получаемой от оказания платных услуг, может быть направлена на осуществление мероприятий по совершенствованию системы нематериальной мотивации.

Анализ существующей системы нематериальной мотивации сотрудников в учреждениях показал необходимость ее усовершенствования. Если материальное не денежное стимулирование достаточно развито в учреждениях (социальные программы (лечение зубов со скидкой), подарки к памятным датам, поощрение в виде новогодних подарков детям работников, подготовка и переподготовка кадров, медицинский профилактический осмотр), то моральное стимулирование практически не сформировано.

В государственных стоматологических учреждениях предлагается внедрить следующие виды нематериальной мотивации: проведение корпоративных мероприятий, получение сотрудниками для себя и своих детей путевок в санатории и дома отдыха, частичная компенсация сотрудникам оплаты за детский сад, частичная компенсация за съем жилья иногородним специалистам, размещение лучших сотрудников по итогам

месяца на web сайте учреждения, доска почета, награждение сотрудников отличительными знаками.

По экономическим затратам эти виды нематериальной мотивации можно разделить на две группы (табл. 1).

Таблица 1

Группировка нематериальных видов мотивации в зависимости от экономических затрат

Малозатратные	Высокозатратные
Размещение лучших сотрудников по итогам месяца на web сайте учреждения	Путевки в санатории, дома отдыха
Доска почета	Путевки для детей сотрудников
Награждение сотрудников отличительными знаками	Частичная компенсация за детский сад
	Частичная компенсация за съем жилья
	Корпоративные мероприятия

По результатам проведенного социологического опроса, большинство сотрудников хотели бы видеть у себя в учреждении высокозатратные виды нематериальной мотивации. С другой стороны, в связи с ограниченностью денежных средств, данные мероприятия могут быть проведены лишь определенное количество раз. Мы предлагаем выдавать путевки в санатории и дома отдыха лучшим сотрудникам, определенным специально созданной комиссией, по итогам полугодия. Данной возможностью они могут воспользоваться в свой очередной отпуск.

Введение частичной компенсации за детский сад было бы хорошим стимулом для молодых специалистов, которые выходят на работу после декретного отпуска и имеют малолетних детей.

Опыт применения такого вида нематериальной мотивации, как компенсация за жилье иногородним специалистам, существует в государственных учреждениях МВД и военных ведомств. В учреждениях здравоохранения этот вид мотивации также может найти свое отражение.

Корпоративные мероприятия предназначены для сплочения коллектива, общения с сотрудниками и руководством в неформальной обстановке. Также на таких мероприятиях возможно награждение отличившихся работников.

Среди малозатратных видов нематериальной мотивации можно выделить:

- размещение фотографий лучших сотрудников на доске почета;
- размещение лучших сотрудников по итогам месяца на web сайте учреждения;
- награждение лучших сотрудников отличительными знаками.

Решение о выборе лучших сотрудников по итогам отчетного периода принимается Советом по качеству или специально созданной комиссией.

Перечень критериев, необходимых для определения лучшего сотрудника, также обсуждается и разрабатывается лицами, участвующими в управлении персоналом. Данные методы мотивации хорошо работают в больших коллективах. Одной из разновидностей работы доски почета является электронная версия, когда фотографии лучших сотрудников вывешиваются на сайте поликлиники. Особенность досок почета в учреждениях здравоохранения в том, что фотографии медицинского персонала могут видеть не только сотрудники учреждения, но и пациенты. В связи со свободой выбора у пациентов лечащего врача, доска почета служит для некоторых врачей определенным стимулом, так как пациенты обычно получают медицинскую помощь у тех, кто считается лучшим работником.

Размещение лучших сотрудников по итогам месяца на сайте поликлиник также создает возможность для повышения рейтинга врачей стоматологического профиля.

Необходимо отметить, что все представленные мероприятия должны быть отражены в форме локальных нормативных актов – Положении о стимулировании персонала и Положении об оплате труда, а также в Коллективном трудовом договоре.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что принятые меры будут способствовать сохранению высококвалифицированных кадров в лечебно-профилактических учреждениях, изменению отношения медицинских сотрудников к выполняемой работе, к людям, нуждающимся в лечении, а также повышению эффективности системы здравоохранения в целом.

Использованные источники:

1. Колосницына М. Г. — к. э. н., доцент ГУ-ВШЭ (г. Москва) Мотивация персонала и методы оплаты труда в здравоохранении, 2010
2. Трудовая мотивация и оплата труда работников бюджетной сферы / Авт. коллектив: С.В. Шишкин (ответственный редактор), Л.Н. Овчарова, А.Я. Бурдяк, С.В. Сурков, А.Л. Темницкий, А.Е. Чирикова. - Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 204. - Москва, Московский общественный научный фонд; Независимый институт социальной политики, 2008, - 216 с.

*Толоконникова А. А.
магистрант, 2 курс
Гуманитарный университет
Россия, г. Екатеринбург*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация:

В статье рассмотрены факторы, подтверждающие необходимость реализации программ корпоративной социальной ответственности в условиях глобализации. Предложена методика оценки эффективности корпоративной социальной ответственности. Проанализированы положительные экономические эффекты для предприятий от реализации программ корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова:

Корпоративная социальная ответственность, эффективность социальной ответственности, степень социальной ответственности, рентабельность собственного капитала, экономическая выгода.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) имеет огромное значение, потому что на современном этапе в условиях глобализации усиливается влияние крупных компаний на развитие экономики России. Внутри предприятий возрастает значимость нефинансовых факторов, таких как репутация, экологичность, социальная стабильность и многое другое. Именно с повышением их значимости теоретические и практические аспекты КСО становятся актуальными.

КСО – это концепция, на основании которой предприятия внедряют экологическую, социальную политику в бизнес-процессы, учитывая интересы стейкхолдеров, населения, потребителей, государства, работников, партнеров и других заинтересованных сторон на добровольной основе.

Положительное влияние организаций на общество напрямую связано с репутацией, преданностью бренду потребителей. Оно позволяет открыть предприятиям доступ к информационным, финансовым, человеческим ресурсам, получать защиту со стороны органов государственной власти. С хорошей репутацией организации доступны кредиты на выгодных для нее условиях, так как она является показателем кредитоспособности предприятия, невысоких рисков банкротства. Для партнеров деловая репутация – это ответственность, добросовестность, этичность при ведении бизнеса.

Корпоративная социальная ответственность трудноизмерима. Судить о ней на первый взгляд можно лишь размером затрат на реализацию. Ее активность предлагается оценивать с помощью коэффициентов, отражающих уровень определенных социально ответственных расходов предприятий относительно базовых величин. Существует положительная

корреляция между коэффициентом рентабельности собственного капитала (ROE) и социальной активностью компании. То есть чем выше социальная активность, тем больше чистой прибыли компания зарабатывает на 1 рубль вложений собственников. Этот факт доказывается на примере финансовых показателей конкретных предприятий, ведущих социально активную деятельность.

С целью определения количественных и качественных показателей социальной ответственности коммерческих организаций может быть применима методика, позволяющая оценить уровень социальной ответственности компании.

Каждая из трех составляющих – ответственная деловая практика, внутренняя социальная политика, внешняя социальная политика и экология – оцениваются как среднее арифметическое от показателей в баллах, их характеризующих. Далее определяется средневзвешенное значение трех составляющих и выводится показатель, характеризующий уровень социальной ответственности предприятия. Полученное значение откладывается на оси ОУ (рисунок 1).

Следующим шагом является оценка эффективности проводимых мероприятий социальной направленности. На основе полученных оценок в баллах выводится средневзвешенная, которая и является показателем эффективности социальной политики предприятия. Полученное значение откладывается на оси ОХ (рисунок 1).

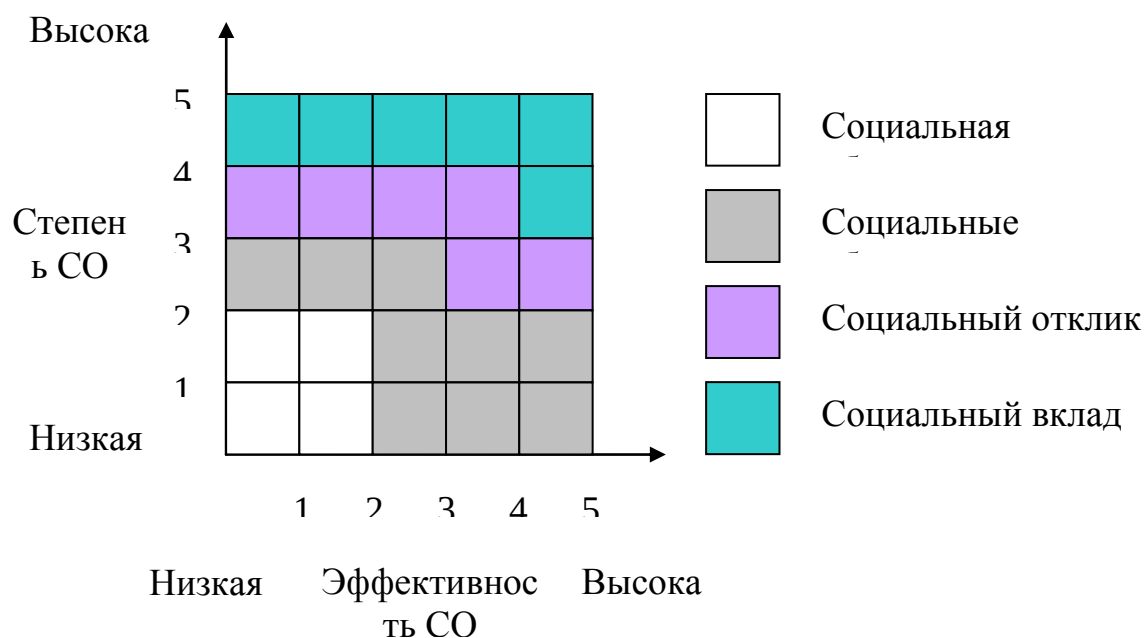


Рисунок 1. Матрица оценки социальной ответственности

Определяется весомость показателей (таблица 1). Исследователь ее выбирает сам на основании степени социальной значимости тех или иных показателей для конкретной организации. В данном случае степень социальной ответственности в совокупности (ответственная деловая

практика, внутренняя социальная политика, внешняя социальная политика и экология) равна 1, эффективность социальной ответственности (текучесть кадров, коэффициент частоты травматизма, информации о недобросовестной деловой практике организации, штрафы за сверхнормативные выбросы в окружающую среду) тоже взята за 1. Это сделано для того, чтобы получить эквивалентные значения и построить график.

Таблица 1

Весомость показателей социальной ответственности

Показатель	Вес
Ответственная деловая практика	0,30
Внутренняя социальная политика	0,33
Внешняя социальная политика и экология	0,37
Текучесть кадров	0,25
Коэффициент частоты травматизма	0,23
Информации о недобросовестной деловой практике организации	0,23
Штрафы за сверхнормативные выбросы в окружающую среду	0,29

Средневзвешенные значения показателей эффективности и уровня социальной ответственности откладываются на осях матрицы, представленной на рисунке 1, и определяется положение организации, характеризующее ее социальную ответственность.

В матрице выделяются четыре положения (по Гриффину), которые может занимать организация: социальная обструкция, социальные обязательства, социальный отклик и социальный вклад.

1) Социальная обструкция. Предприятия прилагают мало усилий для решения проблем окружающей среды, персонала и социальных проблем. При нарушении этических или юридических норм они скрывают либо отрицают свои действия.

2) Социальные обязательства. Предприятие выполняет социальные программы, требуемые по закону. Руководители объясняют это тем, что их цель – извлечение прибыли.

3) Социальный отклик. Организация придерживается этических и юридических норм, при некоторых обстоятельствах делает больше, чем требуется. Она соглашается добровольно участвовать в социальных программах либо делает это с учетом приведенных доказательств юристами компании, которая в них нуждается. Организация не проявляет инициативы, но откликается на просьбы.

4) Социальный вклад. Предприятие берет на себя всю ответственность за проведение социальных программ. Оно всячески проявляет себя и ищет возможности для реализации программ, для внесения своего вклада, проявляет инициативу.

Компании должны стремиться в поле «социальный вклад», тогда их деловая репутация, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент комплексной оценки социально ответственности деятельности предприятия, капитализация будут увеличиваться. Таким образом, они не только получают финансовые выгоды, но и смогут конкурировать на международном уровне, ведь перед Россией стоит задача следовать мировым тенденциям: уделять огромное значение корпоративным социальным программам. Предприятия смогут свободно привлекать как отечественный, так и иностранный капитал.

*Толстыженко К. В.
Фархутдинова Л. Н.
студент, 3 курс*

*ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный Аграрный
Университет»*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ПУТИ ПОВЕШЕНИЯ ПРОФЕССИНАЛИЗМА И КОМПЕТЕНТНОСТИ КАДРОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

На сегодняшний день в муниципальных образованиях Республики Башкортостан наблюдается нехватка высококвалифицированных управленческих кадров. В данной статье производится обзор вопросов профессионализма и компетентности кадров муниципального управления, пути совершенствования системы отбора и переподготовки кадрового состава муниципальных служащих.

Ключевые слова: муниципальный служащий, система отбора, переподготовка муниципальных служащих.

Вступивший с 1 января 2009 года в полную силу на всей территории страны закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (№ 131-ФЗ от 6 октября 2003 года) реализует задачу – расширить границы самостоятельности местных органов власти, поднять их ответственность за решение всех вопросов жизнедеятельности на своих территориях [1].

В настоящий момент, благодаря социальным реформам наблюдается постепенное расширение функций органов местного самоуправления. Эта форма осуществления народом власти нуждается в существенных изменениях, а именно: подготовки специалистов владеющих новыми технологиями, компетентным навыкам обращения с гражданами, а также умениями и навыкам в области муниципального управления, для более эффективного функционирования муниципального образования.

Актуальность решения проблемы, касающейся нехватки высококвалифицированных специалистов в области управления обусловлена принятием Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об

общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1].

Опираясь на требования закона, Правительство Республики Башкортостан особое внимание уделяет квалификационным требованиям к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей, которые устанавливаются нормативным актом государственного органа с учетом его задач и функций и включаются в должностной регламент гражданского служащего.

Усовершенствование работы кадров муниципального служащего происходит путем посещения семинаров, курсов повышения квалификации и различных тренингов проводимых для успешного функционирования муниципалитетов. Указ президента Республики Башкортостан, от 19 декабря 2011 года « О порядке утверждения, финансирования и его исполнения государственного заказа на профессиональную переподготовку повышение квалификации и стажировку государственных гражданских служащих Республики Башкортостан»- подтверждение тому, что необходимо совершенствовать систему подготовки квалифицированных кадров. Профессиональная переподготовка предусмотрена и на последующие годы с учетом финансирования государственного заказа на профессиональную переподготовку, повышение квалификации и стажировку государственных гражданских служащих Республики Башкортостан, в том числе на получение дополнительного профессионального образования указанными служащими за пределами территории Российской Федерации [2].

Профессиональная переподготовка включает лекции ,практики, семинары ,тренинги, способные подготовить специалистов управленческой деятельности.

В 2011 году сразу около ста сотрудников Министерства природопользования и экологии Республики Башкортостан повысили свою квалификацию на первой в этом году стажировке по программе «Правовое регулирование охраны окружающей среды и обеспечение экологической безопасности» [3]. Организатором краткосрочных курсов выступила Башкирская академия государственной службы и управления при президенте Башкортостана. Главная задача состоявшегося профобучения - изучение правовых основ в сфере охраны окружающей среды и изменений в области обеспечения экобезопасности. Специалисты министерства прослушали курсы о порядке оформления земельных участков для размещения полигонов твердых бытовых отходов, управлении государственной собственностью, изменениях в нормативной документации, а также в законодательстве об административных правонарушениях. Факультетом профпереподготовки и повышения квалификации государственных и муниципальных служащих БАГСУ были организованы тренинги, продемонстрированы мультимедийные презентации, направленные на

развитие профессиональной этики и культуры государственного служащего. По окончании курсов около ста сотрудников Министерства экологического развития Республики Башкортостан прошли тестирование. Слушателям, успешно выдержавшим итоговую аттестацию, вручены удостоверения государственного образца, сообщает правительства Республики Башкортостан[4].

Таким образом, в Республике Башкортостан образовалась целостная система профессиональной переподготовки кадров муниципальных служащих. Особую значимость на сегодняшний день приобретает модернизация образовательных программ, которые должны преуспевать за изменениями в различных сферах жизни. Особое внимание стоит уделить тому, что органам местного самоуправления необходимо вносить вклад в усовершенствование учебных планов и программ, применение новых технологий, которые заметно упрощают выполнение поставленных задач.

В результате рассмотрения подготовки управленческих кадров муниципальных органов позволяет высказать рекомендации:

во-первых, подготовка управленческих кадров требует реформирования системы образования, что качественно повысит уровень компетентности муниципального служащего. Увеличение числа высококвалифицированных преподавателей и практических работников, способных на высоком уровне закладывать необходимую базу.

во-вторых, обеспечить доступ муниципальным служащим к информационным ресурсам, технологиям, должным образом внедрять совершенствованные технические средства

в-третьих, профессиональная переподготовка должна проводиться по мере необходимости или не реже чем 1 раз в 2 года, в связи с использованием новых технологических ресурсов. Необходимым элементом функционирования муниципального служащего является создание условий для использования дистанционных форм обучения.

Совершенствование системы повышения квалификации муниципального служащего позволит решить ряд проблем в области кадрового потенциала управленца. Постепенное внедрение новых технологий, современных методов обучения, финансирования системы профессионального обучения за счет бюджетов всех уровней позволит эффективно достигать поставленных перед муниципалитетами задач.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 года №131-ФЗ: принят ГД ФС РФ 16.09.2003 //СПС «Консультант плюс» Версия Проф.
2. О порядке утверждения, финансирования и его исполнения государственного заказа на профессиональную переподготовку повышение квалификации и стажировку государственных гражданских служащих

Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: Указ президента Республики Башкортостан от 19 декабря 2011 года N УП-677//СПС «Консультант плюс» Версия Проф.

3. Сайт Министерства природопользования и экологии Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: режим доступа <http://www.mprrb.ru/>

4. Сайт предпринимательство и экология [Электронный ресурс]: режим доступа: www.businessesco.ru

Трубицына А. Е.

студент, группа 17990

Медведева И. В. - научный руководитель

старший преподаватель кафедры ЭиАСУ

Юргинский технологический институт (филиал)

Томского политехнического университета

Россия, Кемеровская область, г. Юрга

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖИ, РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА

В современном российском обществе изучение социально-трудовой мобильности молодежи актуально потому, что мобильность современного мира влияет на социальную мобильность человека, и в первую очередь молодежи. Все ощутимее Россия перемещается в пространство постиндустриального общества. Утрачена система взаимодействия государства с социальными институтами по планированию процесса социализации молодежи, которая действовала ранее с помощью нескольких механизмов. Первый механизм - экономический, реализующийся путем претворения лозунга «безработицы у нас нет» в жизнь при помощи различных форм трудоустройства. Правовой механизм, который конституционно закреплял обязанности трудиться путем наличия норм уголовной ответственности за «тунеядство». Образовательный механизм, в рамках которого в школьные программы вводились стандартные курсы профессиональной ориентации и подготовки. Нравственный механизм, который включал в себя формирование общественного суждения, не приветствующее в негосударственном секторе любые формы деятельности.

При социализации важнейшая сфера жизнедеятельности – трудовая, а так же выбор профессии, который связан с ней напрямую. Выбор профессии оказывает влияние на всю последующую жизнь человека.

В настоящее время происходят перемены в производственно - технологическом цикле, вызывающие массовые профессиональные перемещения из одной отрасли в другую и частую смену специальностей. И каждый раз человеку необходимо переучиваться. Все больше прослеживается тенденция к трудовой гибкости работников. В этой ситуации молодым людям нужно быть готовым к всевозможным

изменениям в трудовой деятельности и реагировать на них незамедлительно. Специалисты, которые обладают широким набором навыков, ориентированные на непрерывное обучение и переобучение, которые согласны на резкие перемены места работы и способны изменять трудовую деятельность в пространстве и времени, исходя из требований рынка, оказываются наиболее стойкими.

Специфика демографической группы молодежи в возрасте от 14 до 30 лет в том, что в нее входят лица, которые только вступают в жизнь и делают свой выбор практически во всех сферах жизнедеятельности. Эта категория населения высокоактивна в своем самоопределении из-за юношеского оптимизма и высокой мобильности. Стихийный характер профессионального самоопределения молодежи является доминирующим.

Социально-трудовая мобильность молодежи - это процесс изменения молодежью своей трудовой и социальной позиции в общественной структуре, сопровождающийся готовностью их к вынужденному или добровольному изменению места учебы, места работы, семейного положения, квалификации, профессии вследствие различных причин и факторов. «Социально-профориентационная среда региона» - это совокупность социальных и экономических мер и координации работы институтов, предприятий и организаций общества с целью улучшения степени профессиональной готовности молодежи и организации социально-трудовой среды региона, в которую входят: дошкольные образовательные учреждения, школы, учебные заведения начального, среднего и высшего профессионального образования, учреждения дополнительного образования, промышленные предприятия, учреждения спорта, культуры, торговли, сферы быта и услуг, связи.

В статье 17 «Содействие занятости молодежи» закона Кемеровской области «об общих принципах осуществления государственной молодежной политики в Кемеровской области» (в ред. ЗКО от 01.02.2008 N 3-ОЗ) говорится о том, что на территории Кемеровской области занятость молодежи обеспечивается с помощью: создания дополнительных рабочих мест, специализированных учебных мест для несовершеннолетних; предоставления бесплатных профориентационных услуг и информации о свободных рабочих местах и вакансиях; помощи государственной службы занятости в трудоустройстве и подборе подходящей работы; поддержки деятельности негосударственных организаций, которые содействуют занятости молодежи; проведения сезонных, временных и общественных работ для молодежи; создания региональных центров молодежного предпринимательства, которые обеспечивают информационную, консультативно-методическую и юридическую помощь молодым гражданам.

В условиях изменения российского общества значительное влияние на социально-трудовую мобильность молодежи оказывают социально-трудовое

и профессионально-образовательное пространство, которые являются несогласованными. То есть выпускник приходит из учебного заведения не подготовленный к реальной практике, и ему приходится буквально переучиваться, чтобы соответствовать требованиям работодателя и рынка труда.

При помощи группы соседствующих предприятий, учебных заведений и организаций, функционирующих в одной отрасли хозяйственного комплекса региона возможно управление социально-трудовой мобильностью молодежи региона. Такая система представляет собой взаимодействие образовательных структур, предприятий, учреждений и организаций, основанное на паритетном финансировании, с целью создания условий для горизонтальной и вертикальной восходящей мобильности молодежи, нейтрализации обстоятельств, которые ведут к нисходящей мобильности, и формирует социально-трудовую мобильность молодежи региона. Структура системы включает в себя: субъекты взаимодействия (предприятия, учреждения, социальные институты и организации, а также школы, вузы, работодателей и молодежь). Такая система способствует быстрой адаптации выпускника к выполнению своей профессиональной деятельности. Примером может быть система обучения, проводившаяся в ЮТИ ТПУ «завод-ВТУЗ».

Особенность социально-трудовой мобильности молодежи в регионе представлена несогласованностью выбора места обучения или профессии молодежи и требований рынка труда. У значительной части молодежи доминирует социально-профессиональный инфантилизм. Региону следует использовать потенциал внутренней мобильности молодежи в полной мере, чтобы уменьшить потребность внешней миграции, которая ослабляет местные кадровые ресурсы. Существуют такие экономические условия воздействия на социально-трудовую мобильность молодежи региона: уровень заработной платы, социально-экономическая ситуация в регионе, престиж и статус профессии, отсутствие условий карьерного роста, а так же возраст, пол, образование, квалификация и профиль.

Наблюдаются тенденции ограничения социальной и профессиональной роли молодежи в связи с ужесточением требований к профессиональным навыкам работников. При приеме на работу преимущество отдается тому специалисту, который по специальности имеет практический опыт работы. Молодым специалистам с высоким образовательным уровнем, но не имеющим трудовой практики, приходится сталкиваться с трудностями при трудоустройстве. Вследствие этого новые полученные знания не находят применения, молодежи приходится ориентироваться на другие специальности, в такие организации, где предлагают более выгодные условия, не учитывая перспектив профессионального роста. Учебные заведения должны проводить производственные практики, чтобы у студента при выпуске был опыт работы на производстве. Успешно это

практиковалось в ЮТИ ТПУ, что помогало при устройстве на работу при окончании учебного заведения.

Общая тенденция в регионе – переориентация работодателей на кадры со средним профессиональным образовательным уровнем. В Кемеровской области служба занятости предлагает в основном профессии, не требующие высшего образования, тогда как молодежь в большинстве стремится получить его. Наиболее востребованы профессии со средне – техническим уровнем образования, такие как: водители автомобиля различных категорий, работники строительной отрасли (машинисты, плотник, маляр, штукатур), ремонт (слесарь-электрик по ремонту электрооборудования, слесарь по ремонту автомобилей), услуги населению (продавец, кондитер, повар, визажист, закройщик) и т.д. В Кемеровской области служба занятости оплачивает обучение безработного гражданина. В период обучения гражданину выплачивается стипендия.

Работа региональных служб занятости по развитию и формированию социально-трудовой мобильности молодежи сопровождается профессиональной пропагандой, которая ориентирована на все слои населения, для создания позитивного имиджа профессий, которые востребованы в регионе. Но молодежь все равно строит свои образовательно-профессиональные планы неосознанно, и это оказывает неблагоприятное воздействие на профессиональную сферу общества и процесс социально-трудовой мобильности молодых людей. Молодежь ориентируется на личностные факторы: потребности, интересы, ценностные ориентации, мотивы деятельности.

Необходимо, чтобы профориентационная работа строилась на основании прогноза спроса экономики на кадры разной квалификации. Ответственность должна быть возложена на соответствующие государственные органы, регулирующие рынок труда и занятости, организующие профессиональную подготовку кадров. Необходимо разработать и осуществить комплекс мероприятий, которые включают в себя определение приоритетных направлений, сфер и специальностей профессиональной подготовки. В отношении этих специальностей должны осуществляться меры государственной поддержки, для преодоления структурных диспропорций между предложением образовательных услуг и потребностями отраслей экономики в квалифицированных кадрах. Следует привести перспективные направления развития экономики с региональными структурами подготовки кадров в соответствие.

Соответствие спроса и предложения рабочей силы подразумевает не только наличие определенного количества людей готовых работать, но и наличие определенного качества рабочей силы. Количество работников формируется под воздействием демографических регуляторов, а качественные параметры предложения рабочей силы в основном формируются под воздействием социальных факторов, которые

определяются уровнем квалификации, образованием, профессиональной подготовкой, а так же изменением социально-экономической структуры рабочей силы. На рынке труда предложение рабочей силы заключается не только в воспроизводстве ее количества, но и в совершенствовании качества рабочей силы.

Концепцию социально-трудовой мобильности молодежи можно максимально реализовать, путем формирования условий для социальной стабильности, экономического роста и государственного регулирования процессов занятости.

Использованные источники:

1. Официальный сайт областного центра занятости г. Кемерово <http://www.kemozn.ru/>
2. Официальный сайт департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области <http://www.dmps-kuzbass.ru/>
3. Шавир П. А. Психология профессионального самоопределения в ранней юности. - М., 2008
4. Иванова Т.Н. Социально-трудовая мобильность современной молодежи: состояние и перспективы (региональная специфика): Автореферат докторской диссертации.- Саратов, 2012.
5. Попов Ю.Н., Шевчук А.В. Современная экономика и социология труда – М, 2003

Тюрина И.В.

преподаватель кафедры экономики на предприятиях торговли

Воронежский филиал ФГБОУ ВПО

«Российский государственный торгово-экономический университет»

Россия, г.Воронеж

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных качественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль финансового анализа, т.е. комплексного системного изучения финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Для комплексного изучения финансового состояния предприятия используется система показателей, отражающая способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени и состояние капитала в процессе его кругооборота [1, с.205].

Платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния предприятия, а финансовая устойчивость – внутренняя сторона,

отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Наиболее целесообразно начинать анализ финансового положения предприятия с изучения формирования и размещения капитала предприятия, оценки качества управления его активами и пассивами, определения операционных и финансовых рисков.

После этого следует проанализировать эффективность и интенсивность использования капитала, оценить деловую активность предприятия и риск утраты его деловой репутации.

Затем надо изучить финансовое равновесие между отдельными разделами и подразделами актива и пассива баланса по функциональному признаку и оценить степень финансовой устойчивости предприятия.

На следующем этапе анализа изучаются ликвидность баланса (равновесие активов и пассивов по срокам использования), сбалансированность денежных потоков и платежеспособность предприятия.

В заключении дается обобщающая оценка финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности, делается прогноз на будущее и оценивается вероятность банкротства.

Анализ финансового положения основывается на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид.

Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнивать:

- а) с общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможного банкротства;
- б) с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- в) с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Результативность финансового анализа во многом зависит от организации и совершенства его информационной базы. К настоящему времени экономический анализ уже давно вышел из рамок материалов, ограниченных бухгалтерскими сведениями. Современный экономический анализ базируется на использовании огромного круга экономической информации о деятельности организации. Ее можно рассматривать как систему потоков нормативных, плановых, статистических, бухгалтерских и оперативных сведений, первичной документации. Однако основой для анализа по-прежнему является периодическая бухгалтерская отчетность. Анализ бухгалтерской отчетности называют классической формой анализа, но данные системного бухгалтерского учета позволяют углубить содержание анализа в его классической форме.

Бухгалтерская отчетность состоит из образующих единое целое взаимосвязанных основных форм: бухгалтерского баланса (приложение 1),

отчета о прибылях и убытках (приложение 2), отчета об изменении капитала, отчета о движении денежных средств и пояснений к ним. В России бухгалтерская отчетность составляется на русском языке и в валюте Российской Федерации.

Каждая форма отчетности позволяет решать определенные задачи. Так бухгалтерский баланс есть основа для анализа финансового состояния организации, отчет о прибылях и убытках говорит о финансовых результатах предприятия, отчет о движении денежных средств характеризует денежные потоки предприятия и его платежеспособность. Особое значение имеют пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В них находят отражение важные сведения об основных средствах, о видах финансовых вложений, о дебиторской и кредиторской задолженности, об уставном, резервном, добавочном капитале, о количестве акций акционерного общества, о составе резервов предстоящих расходов и оценочных резервов.

Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, перечисленные выше дополнительные данные могут служить солидной информационной базой экономического анализа деятельности предприятия. На их основе можно судить о выполнении обязательств, прежде всего перед акционерами, инвесторами, покупателями, а также о возможных финансовых затруднениях.

Помимо бухгалтерской отчетности важную роль играет внутренняя система информации, которая дает возможность ориентировочно определить высшую и низшую границы продажных цен, установить зону коммерческого риска, линию финансового равновесия, критическую точку финансовой устойчивости. В связи с этим сейчас большое значение приобретает оперативная информация. В специализированной литературе встречаются сведения о том, что некоторые зарубежные фирмы, используя быстродействующую электронно-вычислительную технику, составляют ежедневный бухгалтерский баланс [2, с.85]

Анализ финансового состояния предприятия проводится с применением различных показателей. Наиболее важными из них являются показатели, характеризующие структуру источников средств организации, ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость.

Платежеспособность является одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, т.е. возможность своевременно погашать свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем

меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее это степень покрытия долговых обязательств его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Ликвидность предприятия – это более общее понятие, чем ликвидность баланса. Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое [1, с. 283].

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активам, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4.$$

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия рассчитываются относительные показатели: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент текущей ликвидности.

Эти показатели представляют интерес не только для руководства, но и для внешних субъектов анализа: коэффициент абсолютной ликвидности – для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности – для банков, коэффициент текущей ликвидности для инвесторов.

Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов) определяется соотношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности – отношение совокупности денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты, к сумме краткосрочных финансовых обязательств. Удовлетворяет обычно соотношение 0,7-1,0.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) – отношение всей суммы оборотных активов к общей сумме краткосрочных обязательств; он показывает степень покрытия активами пассивов.

После проведения анализа ликвидности исследуемого предприятия необходимо определить вероятность наступления банкротства.

Банкротство – это признанная арбитражным судом или объявленная должником его неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и по уплате других обязательных платежей [1, с. 299].

Основной признак банкротства – неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течении трех месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия должником-банкротом.

Несостоятельность субъекта хозяйствования может быть:

а) «несчастной» - возникает не собственной вине, а вследствие непредвиденных обстоятельств (стихийные бедствия, военные действия, политическая нестабильность общества, кризис в стране, общий спад производства, банкротство должников и другие внешние факторы);

б) «ложной» (корыстной) в результате умышленного сокрытия собственного имущества с целью избежания уплаты долгов кредиторам;

в) «неосторожной» вследствие неэффективной работы, осуществления рискованных операций.

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько методов, основанных на применении:

а) анализа обширной системы критериев и признаков;

б) ограниченного круга показателей;

в) интегральных показателей, рассчитанных с помощью:

1) скоринговых моделей;

2) многомерного рейтингового анализа

3) мультипликативного дискриминантного анализа.

Учитывая многообразие показателей финансовой устойчивости, различие уровня их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют использовать метод интегральной оценки финансовой устойчивости на основе скорингового анализа. Методика кредитного скоринга впервые была предложена американским экономистом Д.Дюраном в начале 40-х гг. Сущность этой методики – классификация предприятия по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок [1, с. 304].

Финансовая устойчивость – целеполагающее свойство финансового анализа, а поиск внутрихозяйственных возможностей, средств и способов ее укрепления представляет глубокий экономический смысл и определяет характер его проведения и содержания [3, с. 249]. Как любая финансово-экономическая категория, финансовая устойчивость выражается системой количественных и качественных показателей и тесно связана с показателями

ликвидности и обеспеченности оборотных активов, в частности таких, как материально-производственные запасы, дебиторская задолженность.

Соотношение стоимости либо всех активов организации, либо только оборотных активов с величиной собственного и заемного капитала как главных источников их формирования определяет степень финансовой устойчивости. Обеспеченность хотя бы только запасов и предстоящих затрат источниками их формирования выражает сущность финансовой устойчивости, в то время как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. Источниками покрытия и увеличения запасов и затрат являются:

- собственный капитал, скорректированный на сумму целевых средств поступлений и финансирования (СК);
- краткосрочные кредиты и займы (ККЗ);
- кредиторская задолженность (КЗ);
- задолженность учредителям по выплате доходов (ЗУ);
- прочие краткосрочные обязательства (ПКО).

Выбор источников покрытия из всех названных выше есть прерогатива хозяйствующего субъекта.

Средства долгосрочных кредитов и займов расходуются, как правило, на пополнение внеоборотных активов, хотя частично организация может их использовать и для покрытия недостатка оборотных средств. Имея эту информацию по данным бухгалтерского баланса, можно выявить типы финансовой устойчивости организации.

Типы финансовой устойчивости организации:

- абсолютная финансовая устойчивость: запасы и затраты $< (СК-ВА) + ККЗ + КЗ$
- нормальная финансовая устойчивость, которая гарантирует ее платежеспособность: запасы и затраты $= (СК-ВА) + ККЗ + КЗ$
- неустойчивое финансовое состояние, при котором имеются сбои в платежеспособности, но есть еще возможность ее восстановить, когда запасы и затраты $= (СК-ВА) + ККЗ + КЗ + СК^{OC}$, где $СК^{OC}$ – особая часть собственного капитала для обслуживания других краткосрочных обязательств, сдерживающих финансовую напряженность.
- кризисное финансовое состояние: запасы и затраты $> (СК-ВА) + ККЗ + КЗ + СК^{OC}$.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В., Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. – 2-е изд., испр. – М: ИНФРА– М, 2005- 320 с.
2. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 333 с.
3. Экономический анализ: Учебник для вузов/ Под ред. Л.Т. Гиляровской. 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006, 615 с.

*Улыбина Л.К., кандидат экономических наук
профессор кафедры финансов*

Гольдтакер И.А.

студент, 4 курс

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г.Краснодар

ТЕНДЕНЦИЯ АВТОКАСКО НА СОВРЕМЕННОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Ситуация на российских дорогах достаточно сложна: с каждым днем количество автомобилей неукоснительно растет. Статистика показывает, что за последние 8 лет, то есть с 2005 года, автопарк страны вырос на 44,2% - это более чем на 15 миллионов единиц (2012г.). Единственно, что отмечают эксперты, так это сокращение количества единиц мототранспорта, число которого сократилось с 3,9 млн. ед. 2004 году до 2,5 млн. к началу 2013 г., то есть на 36,3%.

По мнению специалистов, процесс такого уменьшения обусловлен утилизацией устаревших мототранспортных средств[1].

С ростом количества автомобилей на дорогах страны, увеличивается риск попадания в дорожно-транспортное происшествие. Так, за первые десять месяцев 2013 года на дорогах страны произошло 146 517 серьезных ДТП, однако это лишь на 2,7% меньше, чем в аналогичный период годом ранее. Количество погибших при этом снизилось на 7% - до 18 955 человек. В дорожных авариях пострадали или получили увечия 187 457 человек(-2,7%)[2].

Однако ДТП - не единственные способ, нанесения ущерба транспортному средству. Ущерб владельцу транспортного средства может быть нанесен в результате стихийного бедствия, противоправных действий злоумышленников (вплоть до угона) и даже нелепой случайности - словом, вариантов масса. Так за первую половину 2013 г.а по бою стекл было выплачено 3,5 млн. рублей по 1024 случаям. В численном выражении приходится говорить об угоне 48910 автомобилей. Избежать финансовых потерь, можно, воспользовавшись услугой автострахования.

Вид страхования АвтоКАСКО становится с каждым годом все популярнее. По каско чаще страхуют премиум-бренды и кредитные автомобили.

Количество договоров по программам каско выросло на 4,9%. Автовладельцы чаще всего страхуют по каско новые, дорогие и кредитные автомобили. Причем на первом месте стоит репутация страховой компании, а не цена полиса.

Средний тариф на автокаска в первом полугодии 2013 года сократился вдвое и составил 2,52% от стоимости автомобиля против 4,41% за аналогичный период прошлого года. При этом средняя цена страховки увеличилась, что

говорит о том, что россияне стали чаще страховать более дорогие автомобили. Средняя стоимость застрахованного автомобиля увеличилась почти в два раза – с 880,5 тыс. руб. в I полугодии 2012 года до 1,62 млн. рублей. Таким образом, спрос на каско все больше смещается в сторону. В 65% случаев причиной оформления страхового полиса становится приобретение автомобиля в кредит, это и понятно, без АвтоКАСКО банк кредит не одобрит. По «доброй воле» страхуют по каско свои автомобили менее 40% российских автовладельцев. Впрочем, количество добровольных сделок по страхованию каско постепенно возрастает, и в этом направлении заметен ряд ярко выраженных тенденций. Во-первых, о страховке чаще заботятся покупатели новых автомобилей, чем будущие владельцы подержанных машин. Владелец стремится таким образом сохранить вложенные средства.

Важнейшим каналом продаж полисов каско остаются автосалоны и дилерские центры – через них приобретается 50-60% автостраховок.

При выборе страховой программы автовладельцы прежде всего ориентируются на репутацию страховой компании (этот фактор считают первостепенным 34% водителей), стоимость страховки (25%), набор услуг и уровень сервиса (16%), рекомендации знакомых (9%), еще 16% учитывают другие факторы. Главная цель страхования каско – получить полноценное возмещение убытков в случае повреждения автомобиля. Поэтому вполне логично, что для большинства водителей главным фактором выбора полиса становится не цена, а надежность страховой компании.

За 9 месяцев 2013 года жители России приобрели порядка 2 млн. новых легковых и легких коммерческих автомобилей, израсходовав на эти цели 1,83 трлн. рублей. При 7%-ном снижении автопродаж объем авторынка в денежном выражении остался на уровне прошлого года, потому что средневзвешенная цена автомобиля за год выросла на 6,5%. у высокого ценового сегмента авторынка[3].

Использованные источники:

- 1.[электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.gazeta.ru/auto/2013/10/15_a_5708409.shtml -
- 2.[электронный ресурс].- Режим доступа: <http://mkp.carobka.ru/news/14761.html> -
- 3.[электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.zr.ru/content/news/580140-po_kasko_chashhe_strahujut_premium-brendy_i_kreditnyje_avtomobili/ -

*Улыбина Л.К., кандидат экономических наук
профессор*

Новикова А.В.

студент, 4 курс

экономический факультет

КубГАУ

Россия, г. Краснодар

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО ДЛЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

Уже более года Россия является официальным членом Всемирной Торговой Организации. Существовали различные противоречия о преимуществах и недостатках этого присоединения для нашей страны. Однако, по мнениям экспертов, самые мрачные прогнозы вступления не оправдались, но в то же время не было и роста, прогнозировавшегося в ряде областей.

Что же касается непосредственно страхового рынка, то по мнению эксперта Н. Комлевой предполагается три возможных варианта дальнейшего его существования и развития:

1. Создание сильного страхового рынка до внедрения в него иностранных страховых компаний, а также расширение национальных страховых компаний.
2. Постепенное вытеснение с российского страхового рынка неконкурентоспособных страховщиков.
3. Осуществление контроля за страховым рынком переходит к иностранным структурам.

Но наиболее реалистичным представляется вариант, согласно которому национальные страховщики (страховые компании с российскими собственниками) смогут значительно укрепить свои позиции и даже начать внешнюю экспансию до прихода филиалов иностранных компаний.

Для этого достаточно времени, так как иностранным страховщикам разрешено открывать свои представительства только спустя 9 лет после вступления России в ВТО, поэтому у российских страховых компаний будет время подготовиться. Использовать данный временной ресурс следует максимально практично повышать качество сервиса, внедрять информационные технологии и оптимизировать бизнес-процессы, повышать рентабельность[1].

В этом случае по итогам либерализации рынка доля иностранных компаний выровняется на уровне 50% (для сравнения: в 2010 году эта цифра составила 43%), причем в десятку лидеров войдут не менее пяти российских компаний (благо у них уже есть опыт конкуренции с западными страховщиками).

Размер участия иностранного капитала в совокупном уставном капитале страховых организаций Российской Федерации, по данным ФСФР по

состоянию на 1 января 2013 года составила 17,41%, уменьшившись с 18,1% на 1 января 2012 года. При этом суммарный уставный капитал российских страховых компаний, который приходится на иностранных инвесторов и их дочерние общества, составляет на 1 января 2013 года 36,2 млрд рублей. Размер свободной (невыбранной) квоты для иностранцев в совокупном капитале российских страховщиков составил 65,4 млрд рублей [3].

К сожалению, российский страховой рынок пока играет весьма слабую роль в экономике страны: по сравнению с другими финансовыми секторами, доля ВВП в России, перераспределяемая через страхование не превышает 1,3%, в то время как в экономически развитых странах этот показатель составляет 10-15%, (достигается за счет долгосрочного страхования жизни, не слишком развитого пока у нас).

Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 1 полугодие 2013 года составила соответственно 467,54 и 194,39 млрд. руб. (113,3 % и 115,3 % по сравнению с аналогичным периодом 2012 года). Отношение страховой премии к ВВП подросло до 1,3% (1,2% годом ранее), отношение общих рыночных выплат к ВВП составило 0,6% (0,5% годом ранее). Доля страховой премии в общих расходах населения на конечное потребление составила 1,3% (1,2% в 2011 году) [3].

Беспрепятственно открыть рынок для иностранных страховых компаний, не боясь подвергнуться «захвату» с их стороны, при существующих темпах развития отрасли национального страхования возможно в лучшем случае через пять-семь лет.

Изначально, вхождение иностранных страховщиков на российский рынок вызывало изрядные беспокойства, вплоть до принятия государством протекционистских мер, направленных на защиту и поддержку национальной системы страхования. Например, вводились запреты на работу по некоторым видам страхования (в том числе обязательным), те же ограничения участия иностранных компаний в общем капитале отечественных страховщиков. Тем не менее, на протяжении последних 20 лет зарубежные страховые компании вполне благополучно вели свой бизнес в России, создавая дочерние компании или покупая уже действующих российских игроков.

В целом же, анализируя все преимущества и недостатки, которые дает российскому страхованию вступление в ВТО, можно выявить следующие основные тенденции:

- повышение капитализации и объема национальной отрасли страхования за счет средств западных инвесторов;
- снижение капитализации всей отрасли в результате «переключения» крупнейшей части финансовых потоков на иностранное перестрахование;
- внедрение передовых средств, новейших информационных систем и прочих «ноу-хау»;

- потеря или значительное ослабление национального контроля над страховыми резервами и инвестиционными средствами;
- отзыв на международные финансовые рынки большой доли внутренних инвестиционных ресурсов, которые будут аккумулированы через страхование;
- экспансия крупнейших западных страховщиков может сопровождаться ценовым демпингом, наносящим сильный удар по слабому национальному рынку;
- активизация конкуренции на внутреннем страховом рынке, повышение качества страховых услуг и уменьшение издержек на их оказание;
- российский рынок страхования будет более подвержен колебаниям мирового финансового рынка, в том числе международным финансовым спекуляциям.

По мнению эксперта Н. Комлевой- полная либерализация страхового рынка - это преждевременный шаг, опасаться прихода западных гигантов не стоит. Это благо и для рынка, и для потребителей. Важно понимать, что и иностранные, и российские страховые компании будут находиться в равных условиях на момент открытия западных филиалов в России, а значит, и доля иностранных страховщиков будет расти не за счет разорения национальных компаний, а за счет развития и повышения качества самой работы в самой отрасли страхования, а также за счет слияний и поглощений [2].

Использованные источники:

1. Режим доступа: <http://expert.ru/2012/03/7/formirovanie-silnogo-ryinka/>- [Электронный ресурс].
2. Режим доступа: <http://daily-finance.ru/articles/2013-05-07/df/26580-> [Электронный ресурс].
3. Режим доступа: <http://www.fcsn.ru/>- [Электронный ресурс]

*Ураев Р. Р., к.с.н.
Доцент
Акимбетова Э. А.
студент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В РОССИИ

Каждому гражданину в Российской Федерации гарантируется при достижении пожилого возраста социальное обеспечение по возрасту в виде пенсий и пособий. Система социальной защиты сегодня в основном направлена на продление жизни пожилых людей и сохранение их здоровья, не сильно заботясь о вовлечении их в активную жизнь общества.

Учитывая усиленное старение населения в развитых странах и увеличение средней продолжительности жизни, мировое сообщество всё чаще сдвигает возрастные рамки пожилых людей. Увеличивающееся бремя экономической нагрузки на трудоспособное население заставляет правительства и организации все чаще рассматривать пожилых людей как значительный человеческий капитал, который необходимо привлекать на благо социума и экономики. А учитывая ранний по мировым меркам выход россиян на пенсию, а также стремительное уменьшение доли трудоспособного населения, идея поддержки социализации пожилых в обществе является весьма актуальной. Согласно международным стандартам, принятым ООН, к пожилым относятся люди от 65 лет и старше. Эта цифра была установлена в связи с тем, что во многих развитых странах именно в этом возрасте выходят на пенсию. В России на 2012 год число пожилых людей составляло 13%, число лиц, старше трудоспособного населения 22,7%, а количество пенсионеров превысило - 27 % от всего населения [1]. Такая непривычная для мировой практики ситуация сложилась в связи с тем, что в России большое количество людей имеют досрочный выход на пенсию, в связи с вредными и тяжелыми условиями труда, а также большое количество инвалидов, получающих пенсию. К тому же, к этому добавляется короткая средняя продолжительность жизни у мужчин – 64 года, то есть они просто не успевают войти в установленные рамки пожилого возраста.

Выходя на пенсию, зачастую люди не могут продолжать занимать ту же должность, что и до выхода на неё. Социальный статус резко меняется, и даже при желании продолжить работу, лица пенсионного возраста могут устроиться только на низкооплачиваемую и неквалифицированную работу. Поэтому, государственным и местным органам социальной защиты необходимо разрабатывать программы по вовлечению пожилых людей, имеющих такое желание и возможность, к трудовой деятельности. Продолжив свою трудовую и образовательную активность, пожилые люди смогут обеспечить себе достойный уровень физической и культурной жизни [2].

Недостаточно сформированная правовая культура у пожилых людей обусловлено их слабой информированностью и недостатком социально-правовой практики у них. А учитывая все большее распространение современной модели семьи, когда люди пенсионного возраста проживают отдельно от остальных членов семьи, правовое представительство и защита их интересов часто перекладывается с плеч ближайших родственников на государственные органы. Нормативно-правовым актом, регулирующим сегодня это направление социальной поддержки населения, является Государственная программа Российской Федерации «Социальная поддержка граждан» утвержденная распоряжением Правительства РФ от 27 декабря

2012 г., а обеспечение потребностей граждан старших возрастов, является одной из ее основных задач [3].

Современная геронтология видит в массовом привлечении к образованию пожилых людей решение проблемы слабых технических навыков у пенсионеров в современных технологиях, необходимых для вовлеченности и поддержки информированности. Организация групп «третьего возраста» в ВУЗах и Сузах может даже носить неформальный характер, без постановки получения квалификации как цели. Ведь будет решена проблема по сохранению активной позиции пожилых людей и поддержка их самостоятельности. Во многих западных ВУЗах в таких группах идет пропаганда физической и психической активности как противодействия негативным проявлениям старости, а также подготовка к общественной деятельности [4].

«Успешное» старение – это то, чего должны добиваться государственные органы социальной поддержки и активно пропагандировать это в СМИ.

Это будет способствовать успешной социализации граждан после выхода их на пенсию.

Использованные источники:

1. Университетская информационная система Россия
http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/pec/2012/4-5/ProEtContra_2012_4-5_09.pdf
2. Российское информационное агентство Накануне.RU
<http://www.nakanune.ru/news/2013/7/5/22315081>
3. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации
<http://www.rosmintrud.ru/ministry/programms/3/2>
4. Портал Саратовского государственного университета
<http://www.sgu.ru/node/57434>

Ураев Р. Р., к.с.н.

доцент

Арсланова А. А.

студент

БашГАУ

Россия, г. Уфа

МФЦ – НОВЫЙ ВИД ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И МУНИЦИПАЛЕТЕТОВ С НАСЕЛЕНИЕМ

МФЦ — это многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг. Впервые на территории России они появились в 2006 году и с тех пор кардинально расширили свою функциональность. К основным функциям МФЦ добавилась выдача УЭК – универсальных электронных карт, объединяющих в себе идентификационное и платёжное средство. В дальнейшем планируется объединить в нем все необходимые для жизни человека документы: от

полиса ОМС и страхового пенсионного свидетельства до электронного кошелька и проездного билета.

При создании Многофункциональных центров в России был использован зарубежный опыт таких стран, как Бразилия и Канада. За рубежом организации, объединяющие в себе множество функций по взаимодействию и оказанию услуг государственной и муниципальной власти с населением, появились еще более полувека назад. Там в состав сотрудников центров входят как государственные служащие федеральных и местных организаций, так и сотрудники на контрактной основе, которые не являются госслужащими.[1]

В России идея об организации МФЦ впервые была озвучена Владимиром Путиным в конце 2004 года. Реализация проекта на практике началась уже через год, в это время в стране было взято начало на проведение административной реформы органов государственной власти.

В настоящее время многие государственные и муниципальные услуги сейчас доступны через интернет на портале gosuslugi.ru. Однако не все граждане имеют техническую возможность и соответствующие навыки для того чтобы в полной мере пользоваться преимуществами этого портала. Поэтому возможность получить в «оффлайне» те же услуги, что и предоставляемые порталом Государственных услуг делает МФЦ необходимым для широкого круга потребителей.

Об высокой эффективности работы МФЦ говорят и цифры по количеству обслуженных граждан за определенный период. Так, например благодаря высокой автоматизации в МФЦ г. Самара в день обслуживается порядка 3 тыс. человек, и это при среднем размере штата сотрудников в 50 человек. [2]

Взаимодействие с коммерческими структурами в рамках МФЦ благоприятно сказывается на финансовой стороне вопроса обеспечения этих центров. В первую очередь это наличие представительств страховых и банковских компаний, деятельность которых напрямую связана с услугами, предоставляемыми в МФЦ. Также возможно в будущем расширение списка предоставляемых платных услуг, появление бухгалтерских и юридических консультантов.

МФЦ – это современная форма обслуживания населения, имеющая большие перспективы и набирающая все большую популярность у физических и юридических лиц. Совместно с порталом Государственных услуг МФЦ становятся главным элементом новой формы организации деятельности органов государственной и муниципальной власти, называемым Электронным правительством. А вместе с упрощением предоставляемых услуг и повышением уровня их доступности, лояльность граждан к правительству будет непременно повышаться.

Использованные источники:

- 1) Портал МФЦ Республики Хакасия

http://www.mfc-19.ru/news/about_us/detail.php?id=1424

2) Региональный портал МФЦ Самарской области

<http://www.mfc63.ru/>

Ураев Р. Р., к.с.н.

доцент

Арсланов А. В.

студент

БашГАУ

Россия, г. Уфа

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РФ

В середине XX века, когда проходило становление современной административной системы управления, которую затем приняли на вооружение все организации и предприятия мира, в России был «железный занавес». Наука менеджмента считалась буржуазным течением и противоречила основным социалистическим идеям, а также нашей командно-административной управленческой модели. Поэтому мы сейчас имеем проблемы не укоренившегося до конца административного менеджмента. В результате, об администрировании в России сегодня мало кто знает.

Излишняя политизированность старой административной системы привела к тому, что нынешние российские предприятия и организации не конкурентоспособны перед своими западными конкурентами. Кроме наличия большего опыта у организаций с современным административным менеджментом, они так же имеют более автоматизированные системы управления, процессный подход, бережливое производство и различные стандарты ISO. Все это сказывается и на производительности, делая такие компании более эффективными.

Гипертрофированная иерархическая структура наших организаций отбивает последние навыки самоорганизации у служащих. Учитывая менталитет населения к этому еще добавляется низкая дисциплина и низкая исполнительность персонала. Если со стилем администрирования еще можно провести корректировочную работу, уменьшить управленческий аппарат и привести его в более плоскую структуру, то со вторым фактором – менталитетом, гораздо сложнее. Многие зарубежные организации, имеющие представительства в Российской Федерации, на первом этапе всегда используют в качестве управленцев зарубежных специалистов, имеющих представление о современной административной системе. Например, компания Майкрософт. С 2004 года представительством руководил Биргер Стен, с 1 января 2009 года пост принял Николай Прянишников. Однако часто, после замены западных менеджеров на местных управляющих, организация бизнес-процессов начинает хромать.

Особенное отношение к управлению персоналом в России является причиной огромного количества неэффективных звеньев на всех уровнях. Ни низкая дисциплина, ни иногда полная неэффективность часто не являются причиной для увольнения сотрудников или реформирования отделов. Такая мягкая политика в первую очередь связана с долгой практикой содержания даже неэффективных сотрудников на советских предприятиях, когда часто не исполнительному сотруднику просто находили другую работу, но никогда не сокращали.

Для решения проблемы производительности и эффективности управления в нашей стране, эксперты предлагают использовать Human Performance Improvement (HPI)-подход, который хорошо зарекомендовал себя как на Западе, так и в России. [1]

В основе этого подхода лежит убеждение, что на результативность работы людей влияют определенные факторы. Их соотношение и вклад в результативность описывают следующей формулой:

$$\text{Результативность сотрудника} = \frac{(\text{Знания} + \text{Навыки})}{\text{Организационные барьеры}} \times \text{Отношение к работе}$$

Рис. 1 Формула соотношения факторов при HPI- подходе. [2]

В результате, направленность на искоренение организационных барьеров и учет мотивационного настроения служащих при данном подходе поможет развитию и распространению современной административной модели управления, даже вопреки нашему сложившемуся менталитету.

Использованные источники:

- 1) Журнал «Управление производством» http://www.up-pro.ru/library/production_management/productivity/vostok-zapad.html
- 2) Портал Экопси Консалтинг <http://www.ecopsy.ru/?id=74&id1=107>

Ураев Р. Р., к. с. н.

Доцент

Кашбеева С. В.

студент

Башкирский Государственный Аграрный университет

Россия, г. Уфа

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

Конфликт интересов и механизм его урегулирования на сегодняшний день является важным методом в борьбе с коррупцией. Согласно Федеральному закону от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 30.09.2013) «О противодействии коррупции» под конфликтом интересов на государственной или муниципальной службе понимается ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная)

государственного или муниципального служащего влияет или может повлиять на надлежащее исполнение им должностных (служебных) обязанностей и при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью государственного или муниципального служащего и правами и законными интересами граждан, организаций, общества или государства, способное привести к причинению вреда правам и законным интересам граждан, организаций, общества или государства.[1]

Изначально в российском законодательстве термин «конфликт интересов» использовался только при регулировании предпринимательской деятельности, а первое упоминание в служебном отношении было в Федеральном законе от 27.05.2003 № 58-ФЗ «О системе государственной службы в РФ». На муниципальных служащих этот термин начал распространяться только с принятием Федерального закона от 02.03.2007 № 25-ФЗ «О муниципальной службе в РФ».[2] Основным недостатком существующих нормативно-правовых актов является упоминание только личных имущественных интересов при конфликте интересов у государственных и муниципальных служащих. Личные неимущественные же интересы не берутся в расчет, в отличие от международных документов, регулирующих этот вопрос, где нематериальные тоже учитываются.

На практике, часто муниципальный служащий даже при желании не в силах определить уровень конфликта интересов, ведь вопрос носит оценочный характер, и служащий сам оценивает его степень и необходимость информирования о нем как при трудоустройстве, так и в процессе работы. К тому же в федеральных законах не отмечен срок, в течении которого служащий должен объявить о возникшем конфликте интересов. Решаться и контролироваться эта проблема должна также со стороны нанимателя, то есть муниципальных учреждений.

Эксперты также отмечают, что не установлены конкретные способы урегулирования конфликта интересов при трудоустройстве по совместительству. На муниципальной службе у нанимателя часто отсутствуют властные рычаги для того, чтобы определить наличие или отсутствие конфликта интересов у служащего, а также запретить муниципальному служащему продолжить работу по совместительству при обнаружении конфликта интересов.[3]

В обычных ситуациях при возникновении конфликта интересов, его урегулированием занимаются специально созданные комиссии, работа которых также регулируется нормами права, в частности, Указом Президента Российской Федерации от 01.07.2010 г. № 821 "О комиссиях по соблюдению требований к служебному поведению федеральных государственных служащих и урегулированию конфликта интересов". Вся выявленная ими информация носит рекомендательный характер, и муниципальный орган вправе сам на основании проделанной комиссией работы, принять решение, к примеру, об отводе служащего.

Так или иначе, даже при наличии всех регулирующих нормативно-правовых документов конфликт интересов крайне редко информируется служащими и соискателями. И связана это в первую очередь с тем, что сама муниципальная и государственная служба сильно пронизана коррупционной составляющей, а институт самоотвода служащих мало распространен.

Использованные источники:

- 1.Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ (ред. от 30.09.2013) "О противодействии коррупции".
- 2.Российская газета <http://www.rg.ru/2007/03/07/sluzhba-dok.html>
- 3.Журнал «Вопросы управления» [Режим доступа] : <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2009/04/05/>

*Усманова Л. А.
Фархутдинова Л. Н.
ассистент
БашГАУ
Россия, РБ, г.Уфа*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С
ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ, ЗАЯВЛЕНИЯМИ И ЖАЛОЮАМИ ГРАЖДАН В
ОРГАНАХ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Важнейшее место в системе основных прав и свобод человека и гражданина, принадлежит праву на обращения в органы государственной власти и органы местного самоуправления, закрепленному в статье 33 Конституции РФ[1]. Это объясняется тем, что указанное право служит, с одной стороны, способом доведения до власти интересов и потребностей народа, а также способом участия в управлении делами государства, а с другой - средством защиты прав и свобод человека и гражданина.

Основным механизмом непосредственного влияния населения на дела органов местного самоуправления, направленных на решение как общезначимых, так и конкретных проблем являются обращения граждан в органы государственной и муниципальной власти.

Местное самоуправление, являясь соответствующим уровнем публичной власти, наиболее приближенным к населению, направлено, в первую очередь на обеспечение и защиту прав и интересов населения, проживающего на определенной территории. Именно этот уровень местной власти должен своевременно и в полном объеме решать обращения населения и отстаивать законные интересы граждан.

Для муниципальных органов важнейшей задачей является решение организационных и аналитических вопросов с целью осуществления документационного обеспечения работы с обращениями граждан в

соответствии с принятым законом. Регламентируется эта работа действующими законодательно-нормативными актами. Основанием для ведения делопроизводства по предложениям, заявлениям и жалобам граждан в государственных органах, на предприятиях, в учреждениях и организациях давно уже служит Типовое положение. Его используют в процессе разработки и утверждения инструкций о документационном обеспечении работы с заявлениями граждан с учетом их конкретных задач и функций. Оно применимо также для установления порядка работы с заявлениями граждан, независимо от категории органов власти и специфики их деятельности.

Порядок рассмотрения обращений регламентируется:

- Конституцией Российской Федерации (Российская газета, 1993, 25 декабря);
- Федеральным законом от 2 мая 2006 года № 59-ФЗ (Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, № 19, статья 2060)[2];
- Гражданским процессуальным кодексом Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, № 46, статья 4532)[3];

Рассмотрение обращений в органах местного самоуправления осуществляется должностным лицом. Рассмотрение обращений осуществляется бесплатно.

Консультации (справки) по вопросам рассмотрения обращений предоставляются сотрудником органа местного самоуправления, ответственным за работу с письмами и обращениями граждан (далее - сотрудник, ответственный за работу с обращениями).

Конечными результатами рассмотрения обращений являются:

- ответы по существу поставленных в обращении вопросов;
- ответы с уведомлением о переадресовании обращения в соответствующие органы или должностным лицам, в компетенцию которых входит решение поставленных в обращении вопросов;
- ответы с разъяснением (при рассмотрении отдельных обращений в соответствии со статьёй 11 Федерального закона от 2 мая 2006 года № 59-ФЗ).

Результатом рассмотрения обращения является получение гражданином ответа в письменной форме, а также с его согласия в ходе личного приёма - в устной форме.

Предлагаемые рекомендации по совершенствованию работы с обращениями граждан:

- необходимо лучше систематизировать работу по учету, обобщению и результатам исполнения поручений главы администрации, должностных лиц администрации по обращениям граждан;
- размещать в удобных для посетителей местах графики приема граждан руководящими должностными лицами;

- стоит организовывать работу телефонов доверия («прямых линий»), как наиболее востребованной населением и особенно удобной для пожилых граждан формы справочной службы.

Одной из задач администрации в работе с обращениями граждан должно стать информирование населения о возможностях участия в местном самоуправлении и поддержка граждан. В этой связи необходимо проведение следующих мероприятий:

- рассылка специальных обращений к населению с просьбой высказать замечания и предложения по вопросам повестки предстоящего заседания представительного органа.

- проведение регулярных (не реже 1 раза в месяц) отчетов депутатов, главы администрации, руководителей структурных подразделений исполнительно-распорядительных органов, контрольных органов перед населением муниципального образования и органами общественной самодеятельности населения.

Право на обращение в органы местного самоуправления - неотъемлемое право каждого гражданина. Оно представляет собой не только средство осуществления и охраны прав и свобод граждан, но и своеобразное средство общественного контроля над деятельностью муниципального аппарата, а так же, в идеале, способ оптимизации его деятельности.

Реализация предложенных мероприятий позволит существенно повысить эффективность работы с обращениями граждан в администрации.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации : от 12.12.1993г. [Электронный ресурс] : (ред. от 30.12.2008г.) // СПС « Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. N 51-ФЗ (ред. от 18.07.2009 г.) // КонсультантПлюс: справочная правовая система. – Версия Проф, сетевая. – Электронные данные. – М., 2012
3. Бойченко, М.В., Муниципальная власть [Текст]: учебник/ – М.: Инфра-М, 2012. – 58 с.
4. Журавлева, Г.П., Обращения граждан [Текст]: учебник/ Г.П. Журавлева. – М.: Дашков и К, 2010. – 920 с.

*Файзханова А. Л.
ст. преподаватель
кафедра маркетинга
Набережночелнинский филиал Института экономики,
управления и права
России, г. Набережные Челны*

ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО КОМПАНИИ

Понятие «лояльность» (loyalty) пришло в нашу страну с запада. Многие ученые и практики маркетинга начали уделять этому понятию пристальное внимание с начала восьмидесятых годов. Само понятие достаточно многогранно.

Ф. Райхельд трактует его как качество, которое присуще для пользователя ценности (товара, услуги), из раза в раз возвращающемуся к своему источнику и передающего данный источник по наследству; лояльность – это преданность своему источнику ценностей. По мнению Райхельда, успех в бизнесе и в жизни зависит от того, улучшает компания жизнь людей или ухудшает [116]

Лояльность, согласно определению А. Цысаря, это положительное отношение к бренду, торговой марке продукта или услуги либо в целом к компании, которое является не только следствием рациональных, но и психологических факторов [150].

Одним из важных факторов, влияющих на формирование лояльности клиентов, является, по мнению Пашутина, лояльные сотрудники. Лояльность персонала – это искреннее уважительное отношение сотрудников компании друг к другу и к компании в целом, то есть к действиям ее руководства; понимание и верность общему делу, а также взаимное соблюдение правил и обязательств между интересами работодателя и наемного персонала [109, с. 58].

Большинство людей предпочитают работать в крупных стабильных компаниях, пользующихся уважением у общественности. Показателем низкой лояльности персонала является высокая текучесть кадров. Для выстраивания партнерских отношений в компании необходимо создать особую корпоративную культуру, осведомлять о ней новых сотрудников, это в свою очередь сделает работников компании залогом выполнения миссии организации на рынке.

Для исследования лояльности персонала по отношению к организации было проведено исследование методом личного интервью в трех самых известных частных медицинских учреждениях г. Набережные Челны [4]. В выборку вошли 20 сотрудников Семейной клиники «ТАНАР» (3 мужчины и 17 женщин), 27 сотрудников МЦ «ЛИКОН ПЛЮС» (10 мужчин и 17 женщин), 18 сотрудников КСМ (4 мужчины, 14 женщин). Среди опрошенных были врачи и средний медицинский персонал, так как именно

эти категории вступают в непосредственный контакт с пациентами. Возрастной состав опрошенного персонала лечебно-профилактических учреждений представлен в таблице 1.

Табл. 1

Возрастной состав опрошенного персонала лечебно-профилактических учреждений

Возраст	Название медицинского учреждения		
	СК «Танар»	МЦ «ЛИКОН ПЛЮС»	КСМ
от 18 до 24 лет	10%	4%	5%
от 25 до 34 лет	25%	22%	23%
от 35 до 44 лет	30%	26%	28%
от 45 до 54 лет	25%	30%	26%
от 55 до 64 лет	10%	15%	18%
от 65 лет	-	3%	-

Возрастной состав врачей представлен различными возрастными категориями, при этом в МЦ «ЛИКОН ПЛЮС» есть специалисты, которым уже больше 65 лет. С одной стороны, это люди с большим жизненным опытом, с другой – в этом возрасте мало кто с оптимизмом воспринимает различные инновации.

В следующей таблице представлена информация о сотрудниках по времени их работы в конкретном учреждении (табл. 2).

Табл. 2

Продолжительность работы персонала в медицинском учреждении

Время работы	Название медицинского учреждения		
	СК «Танар»	МЦ «ЛИКОН ПЛЮС»	КСМ
менее 1 года	15%	18,5%	16%
от 1 года до 3 лет	30%	18,5%	37%
от 3 до 5 лет	25%	22%	24%
от 5 лет	30%	41%	23%

Количество сотрудников, которые работают в медицинском учреждении более пяти лет: МЦ «ЛИКОН ПЛЮС» – 41%, СК «Танар» 30%, КСМ – 23%. В наиболее выигрышном положении находится МЦ «ЛИКОН ПЛЮС», так доля сотрудников, которые на протяжении многих лет работают в этом центре у них самая высокая.

Оценка факторов, значимых для удовлетворенности сотрудников работой в различных медицинских учреждениях, выглядит следующим образом (табл. 3).

Табл. 3

**Оценка факторов удовлетворенности сотрудников в разрезе
значимости и присутствия в различных медицинских учреждениях**

Название	СК «Танар»		МЦ «ЛИКОН ПЛЮС»		КСМ	
Фактор удовлетворенности	Значимость	Присутствие	Значимость	Присутствие	Значимость	Присутствие
Социально-психологический климат в коллективе	7,9	6,1	6,9	6,7	7,2	6,3
Создание необходимых условий для работы	7,65	6,15	5,7	6,55	6,8	7,5
Эффективная система отношений руководства и персонала	8,1	6,3	8,1	7,55	8	7,8
Наличие материальных вознаграждений	5,55	4,25	6,37	5,7	5,56	4,9
Сплоченность коллектива	5,5	5,15	4,76	4,03	4,9	3,9
Наличие социального пакета	5,15	6,65	6,2	6,1	4,3	4,3
Возможность повышения квалификации	4,7	4,8	4,74	5,1	4,7	3,78
Чувство гордости за успехи компании	4,4	7	4,7	5,96	4,5	5,2
Забота о здоровье персонала	3,4	3,95	4,1	3,07	4	3,4
Помощь в решении личных проблем работников	3,25	4,55	3,6	4,37	3,7	4,5

Если рассчитать сводные данные по всем медицинским учреждениям, то это выглядит следующим образом (табл. 4).

Табл. 4

**Сводная оценка факторов удовлетворенности сотрудников в разрезе
значимости и присутствия**

№ п/п	Фактор удовлетворенности	Значимость	Присутствие
1	Социально-психологический климат в коллективе	7,33	6,37
2	Создание необходимых условий для работы	6,72	6,73
3	Эффективная система отношений руководства и персонала	8,06	7,21
4	Наличие материальных вознаграждений	5,83	4,95
5	Сплоченность коллектива	5,05	4,36
6	Наличие социального пакета	5,21	5,68
7	Возможность повышения квалификации	4,71	4,56
8	Чувство гордости за успехи компании	4,53	6,05
9	Забота о здоровье персонала	3,83	3,47
10	Помощь в решении личных проблем работников	3,51	4,47

Для наглядности представим все это на рисунке 1.

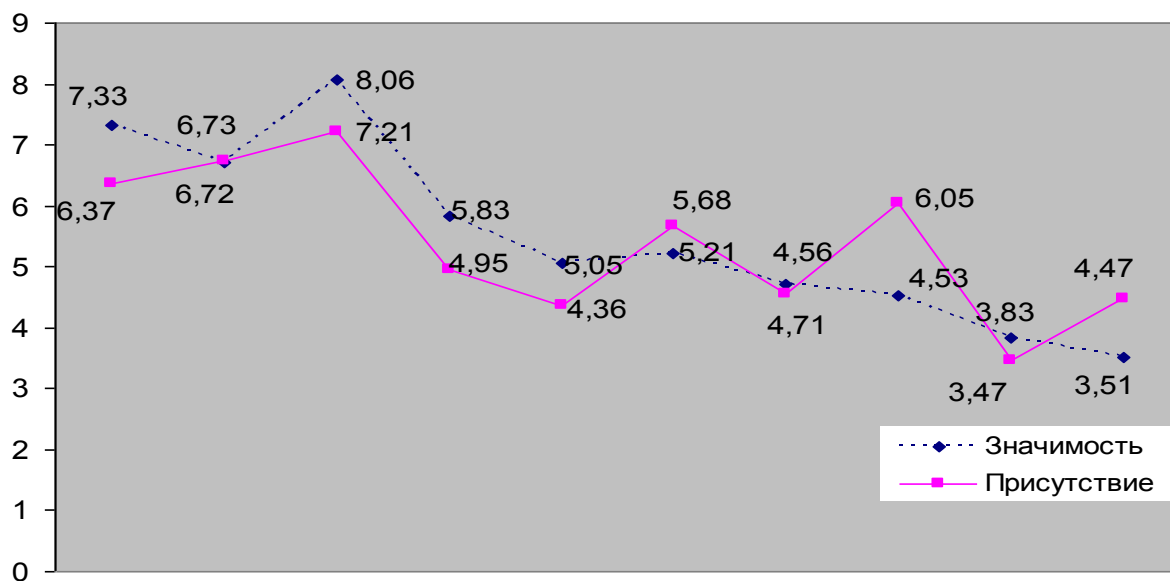


Рис. 1. Оценка значимости и присутствия факторов удовлетворенности сотрудников медицинскими учреждениями

Как видно из рисунка, факторы значимые для удовлетворенности сотрудников практически совпадают только по двум пунктам: «Создание необходимых условий для работы» и «Возможность повышения квалификации». По всем остальным факторам оценки разнятся. Важность оценивается выше присутствия по следующим факторам:

1. Социально-психологический климат в коллективе.
2. Эффективная система отношений руководства и персонала.
3. Наличие материальных вознаграждений.
4. Сплоченность коллектива.
5. Забота о здоровье персонала.

Эти моменты являются поводом для пересмотра руководством компании своего менеджмента. Но стоит отметить, что некоторые факторы оценены выше по присутствию, а именно:

1. Наличие социального пакета.
2. Чувство гордости за успехи компании.
3. Помощь в решении личных проблем работников.

Первые три строчки в рейтинге важности факторов удовлетворенности занимают:

1. Эффективная система отношений руководства и персонала (8,06).
2. Социально-психологический климат в коллективе (7,33).
3. Создание необходимых условий для работы (6,72).

Из этого следует, что для сотрудников на первом месте стоит не удовлетворенность за счет материальных выгод. На первом месте эффективная система отношений между руководством и персоналом. Работники ценят в своих руководителях последовательность, умение четко

поставить задачу и оценить качество ее выполнения, готовность выразить благодарность, а не только порицание. Важно, чтобы каждый сотрудник чувствовал свою значимость для руководства, имел представление о целях деятельности компании. На второе место сотрудники поставили социально-психологический климат в коллективе. То есть для них важным является атмосфера в коллективе, состояние уверенности в своей причастности к этому коллективу, чувство доверия к своим коллегам и т.д. Третий пункт говорит о важности для людей работать в комфортных условиях. Иногда руководители медицинских учреждений грешат тем, что для того, чтобы наиболее эффективно использовать площади, забывают о том, что для эффективной работы персонала важно создавать соответствующие условия для работы.

Большинство опрошенных сотрудников советуют своим родственникам, друзьям и знакомым обращаться за получением медицинских услуг в свои медицинские центры, что говорит о высокой лояльности персонала компаний.

Но при этом у сотрудников нет четких ассоциаций со своим медицинским учреждением. У сотрудников СК «ТАНАР» нет четких ассоциаций с медицинским центром: у 5 опрошенных нет никаких ассоциаций вообще, у остальных они разрозненны (варианты были различными: высококвалифицированный персонал, высокий уровень обслуживания, и т.д.), только 5 человек отразили косвенно в своем ответе девиз медицинского центра «Здоровье в каждую семью». У сотрудников «ЛИКОН ПЛЮС» также нет четких ассоциаций с медицинским центром: у 36,6 % опрошенных нет никаких ассоциаций вообще, у остальных они разрозненны (варианты были различными: высококвалифицированный персонал, стабильность, уверенность в завтрашнем дне, многопрофильность и т.д.), только один сотрудник отразил в своем ответе девиз медицинского центра «Качество и доступность медицинской помощи». У сотрудников КСМ также нет четких ассоциаций, девиз компании в своем ответе не отразил ни один из сотрудников.

Таким образом, высокие показатели лояльности персонала у Медицинского центра «ЛИКОН ПЛЮС».

Использованные источники:

1. Райхельд Ф., Тил Т. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности. – М.: Издательский дом Вильямс, 2005. – 329 с.
2. Цысарь А. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2006. – № 5. – С. 19-22.
3. Пашутин, С. О лояльных сотрудниках / С. Пашутин // Управление персоналом : Бизнес. Идеи. Решения. Технологии. Процессы / Учредитель: ООО «Журнал «Управление персоналом». – М. – № 14. – С. 58-61.

4. Файзханова А.Л., Изучение известности частных многопрофильных медицинских учреждений на локальном рынке Институциональные основы и тенденции развития экономики и общества в современном мире: материалы Всероссийской научно-практической конференции, 2 февраля 2012 г. Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2012. –С. 175-178.

Фаррахова Е. Г., к.э.н.
доцент кафедры налогов и налогообложения,
Набережночелнинский филиал
ЧОУ ВПО «Институт экономики, управления и права»
Россия, г. Набережные Челны

СПЕЦИФИКА ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ¹⁴

Начиная с 2012 года, а особенно целенаправленно в 2013 году таможенно-тарифная политика России осуществляется в условиях вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) и дальнейшей интеграции на пространстве Евразии, что естественным образом сказывается на основных показателях внешней торговли и доходной составляющей федерального бюджета.

По итогам 2012 года внешнеторговый оборот России составил 839,5 млрд. долларов США, превысив показатель 2011 года на 2,1 процента.

Таблица 1

Показатели внешней торговли России в 2008-2012 гг., млрд. долл. США [7]

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Товарооборот	734,7	469	626,5	822,5	839,5
Экспорт	467,6	301,7	397,6	516,7	525,4
Импорт	267,1	167,3	228,9	305,8	314,2
Сальдо	200,5	134,4	168,7	211,0	211,2

- По данным ФТС России, с учетом торговли с Республикой Казахстан и Республикой Беларусь.

Доля экспорта товаров в ВВП в 2012 году снизилась и составила 26,3% против 27,2% в 2011 году, а доля импорта - 16,6% против 16,9%. Замедление роста стоимостных объемов экспорта во многом было связано со стабилизацией мировых цен на энергоносители и снижением цен на металлы.

В географической структуре российского экспорта сохранилась преимущественная доля стран дальнего зарубежья (85,1%) и снизилась с 15,4

¹⁴ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, (проект № 13-02-00316)

до 14,9% доля стран СНГ (преимущественно за счет резкого снижения поставок топливно-энергетических товаров в Украину).

В географической структуре российского импорта с 85,3 до 86,7% увеличился удельный вес стран дальнего зарубежья, при этом доля СНГ снизилась с 14,7 до 13,3% в основном за счет снижения закупок продовольствия и сельскохозяйственного сырья в Белоруссии и нефтепродуктов в Украине.

Основным торговым партнером России остался ЕС: на его долю приходится 53,0% российского экспорта и 42,4% российского импорта.

Таблица 2

**Поступления таможенной пошлины в федеральный бюджет
в 2008-2012 гг., млрд. руб. [7]**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
ды бюджета	9	8	4	2	4
менные пошлины	9	4	8		
таможенных пошлин в доходах бюджета, %					
зные пошлины	3	2	1		
вывозных пошлин в доходах бюджета, %					
ные пошлины					
возных пошлин в доходах бюджета, %					

Суммарные поступления в федеральный бюджет от внешнеэкономической деятельности за 2012 год составили 4 963 млрд. руб. или 38,6 % в доходах федерального бюджета. Доля вывозных таможенных пошлин в доходах федерального бюджета в 2012 году составила 31,9%, ввозных - 5,7 процента. В соответствии с правилами распределения пошлин между государствами-членами Таможенного союза на долю России приходится 87,97% суммарных пошлин от импорта товаров на единую таможенную территорию Таможенного союза.

Таможенно-тарифное регулирование России основывается как на внутренних нормативных правовых актах (Закон РФ «О таможенном тарифе», ТН ВЭД России и Таможенном тарифе РФ), так и на документах, регламентирующих регулирование внешней торговли Таможенным союзом и в связи с вступлением России в ВТО: международными договорами Российской Федерации либо решениями международной организации. В период существования Таможенного союза, а особенно при вступлении России в ВТО было разработано, принято и скорректировано достаточное количество нормативных актов, и работа в этом направлении продолжается.

Решением Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. N 130 «О Едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза

Республики Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации» было установлено, что в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации применяются единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности таможенного союза (ТН ВЭД ТС) и ставки ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Таможенного союза. А с 23 августа вступила в силу его новая редакция, сформированная с учетом обязательств РФ по присоединению к ВТО.

С 23 августа 2012 года также действует новая редакция единой ТН ВЭД ТС и ЕТТ ТС (Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 г. №54).

С 23 августа 2012 года Решением Совета ЕЭК от 16.07.2012 № 54 утвержден обновленный Единый таможенный тариф (ЕТТ) и единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. ЕТТ утверждает новые импортные таможенные пошлины, по некоторым позициям более низкие по сравнению с предыдущими. Так, например, для транспортных средств, характерной строки импорта на Сахалине, произошло снижение пошлины в среднем на 5-10 %. Пошлина на легковые иномарки (новые и бывшие в употреблении) составила 25% вместо прежних 30%. А вот для Белоруссии и Казахстана, не являющихся членами ВТО, ставки останутся на прежнем уровне по большинству товарных позиций 87 группы, в которую входят различные транспортные средства, в том числе автомобили. В отношении ряда других товаров для этих стран также изменений не произойдет (Решение Совета ЕЭК от 16.07.2012 № 55).

Существенно снижается с 22 августа и ставка сбора за таможенное оформление (Постановление Правительства РФ от 20.07.2011 № 595). Теперь она составляет 30 тысяч рублей за оформление товаров, таможенная стоимость которых превышает 10 млн рублей (ранее – 50 и 100 тыс. рублей за товары стоимостью до и свыше 30 млн рублей соответственно).

Изменения произошли и в отношении российского экспорта. Постановлением Правительства Российской Федерации от 21.07.2012 № 756 утверждены новые ставки вывозных таможенных пошлин. В основном, они коснулись экспорта сосны и ели, на который были втрое увеличены квоты. В результате на поставки сверх квоты пошлина выросла с 25 до 80%.

В настоящее время участниками внешнеэкономической деятельности, которые осуществляют ввоз товаров на Единую таможенную территорию Таможенного союза, широко используются различные преимущества, связанные с уплатой ввозных таможенных пошлин и других таможенных платежей:

1. Тарифные льготы
2. Тарифные преференции
3. Таможенные процедуры, установленные Таможенным кодексом Таможенного союза:
 - Таможенная процедура временного ввоза (допуска)

- Специальная таможенная процедура
- Таможенная процедура свободной таможенной зоны
- Таможенная процедура свободного склада

4 Тарифные льготы в отношении товаров, вывозимых из Российской Федерации

5. Случаи освобождения от таможенных платежей товаров для личного пользования, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза физическими лицами

Таблица 3

Роль тарифных льгот в доходах федерального бюджета в 2011-2012 гг. [7]

Показатели	2011		2012	
	млрд.руб.	%	млрд.руб.	%
Доходы бюджета	11 352	100	12 854	100
Таможенные льготы:	325,5	2,9	342,3	2,7
Таможенные льготы по ввозным пошлинам	90,5	0,8	94,7	0,7
Таможенные льготы по вывозным пошлинам	225,1	2,0	235,5	1,8
Таможенные преференции (ЕСП)	9,9	0,1	12,1	0,2

Объем предоставленных льгот по уплате таможенных пошлин в 2012 году составил 342,3 млрд. руб., в том числе по ввозным таможенным пошлинам - 94,7 млрд. руб., по вывозным пошлинам - 235,5 млрд. руб. По сравнению с 2011 годом объем льгот по уплате таможенных пошлин увеличился на 4,6 процента (таблица 3).

Сумма тарифных преференций, предоставленных в 2012 году в отношении товаров, ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран в рамках Единой системы преференций, увеличилась на 22% по сравнению с 2011 годом, составив при этом 12,1 млрд. руб.

В дальнейшем реализация таможенно-тарифной политики должна быть связана с решением приоритетных задач в сфере диверсификации экономики, повышения конкурентоспособности и эффективности отечественных производств, что необходимо для успешной работы на глобальном рынке.

Меры таможенно-тарифной политики нацелены на решение задач модернизации и повышения эффективности российских отраслей промышленности и сельскохозяйственного производства, которые в перспективе могли бы увеличить экспортный потенциал экономики (нанотехнологии, ядерная энергетика, машиностроение и микро- и оптоэлектроника, электроника, биотехнологии, медицинская техника и фармацевтика и прочие), а также укрепить продовольственную безопасность страны.

Определяющее влияние на уровень ставок ввозных таможенных пошлин будет оказывать выполнение обязательств России в ВТО. До 2016 года средний уровень пошлин снизится с 8,5 до 6% по промышленным товарам и с 11,2 до 8,7 – по продовольственным.

Несмотря на общее снижение тарифной защиты, изменение уровня для различных категорий товаров будет осуществляться в разные сроки, что создаст предпосылки для постепенной адаптации отраслей российской экономики к новым условиям.

Важное направление таможенно-тарифной политики Таможенного союза на среднесрочную перспективу – более активное позиционирование Таможенного союза в международной торговой системе для получения преимуществ от расширения торговли и улучшения доступа на внешние рынки.

Расширение зоны преференциальной торговли путём заключения соглашений о свободной торговле становится ключевой задачей торговой политики Таможенного союза. Соглашения о свободной торговле должны заключаться, прежде всего, для достижения значимого экономического эффекта для отечественных компаний и страны в целом через расширение доступа на зарубежные рынки, привлечение передовых технологий.

Перспективными направлениями являются рассмотрение и реализация новых подходов к регулированию внешнеэкономической деятельности с учетом общих интересов стран Таможенного союза и долгосрочной интеграции. Важным направлением для исследования видятся вопросы практического внедрения создания зон свободной торговли.

В сентябре 2012 года был ратифицирован договор о зоне свободной торговли в отношениях между Россией, Беларусью и Украиной. Далее к нему присоединились Армения, Казахстан и Молдавия. Предстоит завершить присоединение к Договору о свободной торговле СНГ Узбекистана, в результате чего зона свободной торговли СНГ охватит свыше 95% взаимной торговли стран Содружества. Реализация Договора о свободной торговле СНГ станет основой для постепенной либерализации других сфер экономического сотрудничества государств Содружества, включая торговлю услугами.

Расширение зоны преференциальной торговли для государств-членов Таможенного союза путем заключения соглашений о свободной торговле с третьими странами становится важной задачей современной торговой политики Таможенного союза и требует четкой расстановки приоритетов. Соглашения о свободной торговле должны заключаться, прежде всего, в целях достижения значимого экономического эффекта для отечественных компаний и страны в целом через улучшение и расширение доступа на зарубежные рынки, привлечение передовых технологий и создание новых рабочих мест при обеспечении интересов импортозамещающих национальных производств (например, сельское хозяйство). Российская

сторона заинтересована в разработке более глубокого режима преференциальной торговли, включающего положения о сотрудничестве в сфере услуг и инвестиций, создающие благоприятные условия для расширения коммерческого присутствия отечественных компаний и банков в странах-партнерах.

В среднесрочной перспективе возможно расширение состава Таможенного союза за счет других членов ЕврАзЭС, что окажет определенное влияние на параметры таможенно-тарифной политики ТС. В настоящее время ведется работа по присоединению Киргизской Республики к Таможенному союзу, в ноябре 2013 года на рассмотрение Совета ЕЭК планируется внести проект соответствующей дорожной карты. Аналогичное желание присоединиться к Таможенному союзу демонстрирует Таджикистан.

С учетом вышеизложенного в краткосрочной перспективе необходимо разработать основные принципы, подходы и направления таможенно-тарифной политики Таможенного союза, в основу которой должны быть положены национальные таможенно-тарифные политики государств-членов Таможенного союза.

Необходимо учитывать также процессы присоединения Казахстана и Белоруссии к ВТО, в рамках которых могут быть приняты дополнительные обязательства по экспортным пошлинам. В связи с этим унификация перечней товаров может быть отложена до окончательного оформления таких договоренностей с членами ВТО и оценки экономических последствий от исполнения обязательств Республики Казахстан в данной части для экономики России в случае введения единого экспортного тарифа Таможенного союза. Кроме этого, вопрос формирования единой экспортной политики трех стран будет зависеть от процессов сближения параметров систем внутреннего налогообложения, например в нефтяной отрасли.

Таможенно-тарифное регулирование должно осуществляться под влиянием совокупности факторов институционального характера, обеспечивающих дальнейший рост открытости национальной экономики и развитие внутренней конкурентной среды. Наиболее значимыми среди таких факторов являются:

- повышение транспарентности и предсказуемости таможенно-тарифной политики при общей тенденции к снижению уровня тарифной защиты в процессе выполнения обязательств по ВТО;

- следование принципам единой торговой политики государств-участников Таможенного союза во взаимоотношениях с иностранными государствами и их объединениями на площадке ВТО, а также других международных экономических организаций;

- разработка промышленной и аграрной политики, согласованной с мерами таможенно-тарифного регулирования импорта и экспорта, в целях поддержания отраслевых приоритетов в рамках Единого экономического

пространства.

Использованные источники:

1. Агамагомедова, С. Проблема исчерпания прав в условиях формирования единого экономического пространства / С. Агамагомедова // Хозяйство и право.— 2012 .— № 11 (430) .— С.114-121.
2. Быстров, Г.М. Системные проблемы внешнеторговой политики России / Г.М. Быстров // Актуальные проблемы экономики и права.— 2012 .— № 1 (21) .— С.85-91.
3. Егорычева, И.Н. Государственная поддержка экспорта при помощи механизмов таможенного регулирования в России / И.Н. Егорычева, Г.Т. Каражанов // Финансы.— 2012 .— № 9 .— С.34-37.
4. Кошанов, А. Создание Таможенного Союза Единого экономического пространства - важный фактор мобилизации и увеличения экономических потенциалов стран участниц / А. Кошанов // Общество и экономика.— 2012 .— № 2 .— С.11-40.
5. Основные направления таможенно-тарифной политики на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов //www. consultant.ru
6. Ялбуганов, А.А. Пошлины в механизме государственного регулирования внешнеторговой деятельности / А.А. Ялбуганов, Т.Н. Трошкина // Финансовое право.— 2013 .— № 9 .— С.19-23.
7. www.roskazna.ru – Официальный сайт Федерального казначейства РФ
8. www.economy.gov.ru – Официальный сайт Министерства экономического развития РФ
9. www.ved.gov.ru – портал внешнеэкономической информации Министерство экономического развития РФ
10. www.eurasiancommission.org – Евразийская экономическая комиссия

Фархутдинова Л. Н.

ассистент

Фазлиева О. А.

студент

Копылова Т.В.

студент

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АВАРИЙНО-СПАСАТЕЛЬНОГО ФОРМИРОВАНИЯМИ В ЛИКВИДАЦИИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ

В данной статье проблема координации между всеми аварийно-спасательными формированиями в ликвидации ЧС анализируется на материалах Центра медицины катастроф, как один из элементов в системе организаций, ответственных за ликвидацию ЧС. На основе

интервьюирования, выявляются ключевые проблемы и предоставляются пути их решения.

В Республике Башкортостан на сегодняшний день сохраняется высокий уровень чрезвычайных ситуаций (ЧС) техногенного характера. В связи с этим, количество пострадавших в этих ЧС не уменьшается. По количеству ЧС на первом месте находятся дорожно-транспортные происшествия, на втором месте – пожары, связанные не только с неосторожным обращением, но и с экстремально-природными факторами и аномалиями. В целом, именно эти ЧС составляют 99% всех ЧС и всех пострадавших в республике[2].

Основным Центром ликвидации медико-санитарных последствий ЧС в Республике Башкортостан является Служба медицины катастроф РБ. Рабочим органом службы медицины катастроф является Государственное казенное учреждение здравоохранения - Центр медицины катастроф Республики Башкортостан (ГКУЗ ЦМК РБ, далее – Центр), выполняющий функции организационно – методического, распорядительно-координирующего и информативно-аналитического центра по предупреждению и ликвидации медико-санитарных последствий, медико-санитарного обеспечения населения Республики Башкортостан при ЧС [1].

Согласно данным, за прошедшие года, ГКУЗ ЦМК РБ в Республике Башкортостан в связи с развитием технических средств и транспорта постоянно растет число ЧС. Так Службой медицины катастроф принято участие в ликвидации последствий 198 ЧС (в 2011 г. – 188 ЧС) техногенного характера. При ЧС за 2012 год пострадали 856 человек (2011 г. – 906).

По результатам проведенного нами интервью с сотрудниками ГКУЗ ЦМК РБ установлены следующие проблемы: отсутствуют четкие критерии учета пострадавших и нанесенный материальный ущерб (так пострадавшие и умершие в результате ЧС фиксируются только Службой медицины катастроф, остальные министерства фиксируют данных лиц только на месте ЧС); связь между аварийно-спасательными формированиями, участвующими в ликвидации ЧС налажено на недостаточном уровне; ограниченность достаточных технических средств для ликвидации ЧС в труднодоступных местах.

Для решения вышеперечисленных проблем, на наш взгляд, необходимо:

1. Все планы по ликвидации ЧС должны быть согласованы со всеми заинтересованными сторонами и учитывать взаимодействие всех аварийно-спасательных формирований в целях минимизации материальных и людских потерь.

2. В целях оперативного решения проблем по ликвидации ЧС необходима четкая и устойчивая связь между всеми аварийно-спасательными формированиями. Для этого нужно оснастить все формирования современными средствами связи (спутниковая, режим видеоконференций и т.д.).

3. Оснащение всех аварийно-спасательных формирований техническими средствами высокой проходимости, а также иметь в республике авиационные формирования.

Таким образом, решение данных проблем позволит всем аварийно-спасательным формированиям республики оперативно и четко реагировать на все возникшие ЧС и не только снизить материальный ущерб экономики республики, но и самое главное уменьшить число пострадавших, уменьшить тяжесть полученных травм и сохранить жизни пострадавших.

Использованные источники:

1. «О службе медицины катастроф РБ» Приказ от 23.03.2000 г. № 185-Д.
2. ВЦМК защиты [Электронный ресурс] URL: <http://www.vcmk.ru> (19.03.13г.)

*Фатыхова Г. А.
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент
Бакирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Анализ финансового состояния предприятия является крайне важной и актуальной проблемой, как для каждого предприятия, так и для государства в целом. Ранее при анализе работы предприятия основное внимание уделялось нормированию оборотных средств, вводились разного рода лимиты, фонды, а из главных показателей выделялась прибыль. Именно по этому показателю судили о финансовом состоянии предприятия. Большого, по всей видимости, и не требовалось, при этом не было и необходимости введения какого-то специального учета, соответствующей формы отчетности или развернутого механизма анализа.

Финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Однако цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение.[1] Финансовое состояние организации отражает конечные результаты его деятельности, характеризующиеся определенной совокупностью показателей, которые отражают процесс формирования и использования ее финансовых ресурсов. [2]

Основными видами деятельности ООО «Урал» являются: оптовая торговля живыми животными; оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем и живыми животными.

Показатели ликвидности и платежеспособности организации представлены в таблице 1.

Таблица 1 Ликвидность и платежеспособность ООО «Урал»

Наименование коэффициентов	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Норматив	Изменение (+,-)
Коэффициент текущей ликвидности	2,5	2,3	2,9	1,5 - 3,5	0,4
Доля оборотных средств в активах	0,5	0,4	0,4	Не менее 0,5	-0,1
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	0,1	0,1	0,1	Не менее 0,1	-
Коэффициент быстрой ликвидности	0,2	0,03	0,03	0,7 – 1,5	-0,17
Коэффициент Бивера	1,3	1,5	1,9	0,17-0,4	0,6

На основе анализа финансового состояния ООО «Урал» было выявлено, что предприятие обеспечено оборотными средствами, имеет достаточную ликвидность и платежеспособность.

Таблица 3 Показатели финансовой устойчивости ООО «Урал»

Наименование коэффициентов	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Норматив	Изменение (+,-)	2012 г. в % к 2010 г.
Коэффициент соотношения дебит-й и кредит-й задолженности	0,4	0,04	0,04	Максимальное значение - 1	-0,36	10,0
Коэффициент соот-я мобильных и иммобилизованных средств	0,8	0,8	0,6	Чем выше, тем более мобильнее активы организации	-0,2	75,0
Коэффициент фин-й зависимости	0,7	0,7	0,5	Меньше 1	-0,2	71,4
Коэффициент маневренности	0,5	0,5	0,5	0,5	-	-

Как видим, коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент маневренности входят в рамки нормативов, что положительно характеризует финансовое состояние. Для данной организации характерно устойчивое финансовое положение.

Основными проблемами в деятельности организации являются:

- основные средства производства в значительной степени изношены, непригодные для использования и не обновлялись в ходе производственной деятельности. Эта проблема усугубляется недостаточным выделением

средств из госбюджета на программу частичной компенсации стоимости сельскохозяйственной техники отечественного производства;

- на инновационное развитие данного предприятия практически не выделяются средства;

- низкая эффективность производства, обусловленная высокой себестоимостью продукции. Высокая себестоимость обусловлена прежде всего, высокими ценами на сельскохозяйственные ресурсы. Так в растениеводстве - это постоянно растущие в цене горюче-смазочные ресурсы, дорогие средства защиты растений. И не смотря на то, что филиал обеспечен собственными кормами на 75%, другие необходимые условия хорошего роста и приплода - витамины и прочие культуры, не выращиваемые в данном предприятии, а также внешние условия остаются дорогими и малодоступными для существующего финансово-экономического положения ООО «Урал»;

- при значительных физических нагрузках, труд в ООО «Урал» продолжает оставаться низкооплачиваемым. Кроме того, имеется задолженность по выплате заработной платы сроком в 2 месяца. Совокупность этих факторов обуславливает, во-первых, низкую производительность труда, мотивацию и самоотдачу сельхозработников, во-вторых, отсутствие квалифицированных специалистов, в-третьих, нежелание молодежи, получающей образование в городах, возвращаться в сельскую местность;

Приняв во внимание выявленные в ходе анализа негативные явления, можно дать некоторые рекомендации по улучшению деятельности предприятия: необходимо повышать оборачиваемость оборотных средств предприятия; особенно обратить внимание на приращение быстрореализуемых активов; обратить внимание на рентабельность продукции, ее конкурентоспособность; совершенствовать кадровую политику, продумывать и тщательно планировать политику ценообразования, изыскивать резервы по снижению затрат на производство.

Использованные источники:

1. Крейнина, М.Н. «Финансовое состояние предприятия. Методы оценки».- М.: ИКЦ "Дис".- 1998.- 567 с.
2. Лапуста, М. Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. - М. : ИНФРА-М, 2010. - 575 с.

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Риск является неотъемлемым атрибутом деловой жизни: не существует предпринимательской деятельности с получением прибыли в условиях отсутствия риска. Наоборот, обычно, чем выше риск финансовой операции, тем больше ее потенциальная прибыль.

Одним из рисков, которым подвержены компании, ведущие деятельность на финансовых рынках, является риск изменения рыночных цен. Основными инструментами защиты от изменения курсовой стоимости активов являются производные финансовые инструменты (ПФИ). За последние годы финансовые рынки характеризовались резким приростом количества производных продуктов в ответ на глобальные изменения в мировых финансах. Производные инструменты, бесспорно, представляют наиболее важное и далеко идущее новшество за последние двадцать лет. с их появлением навсегда изменился способ управления рисками изменения процентных ставок, биржевых индексов и управления портфельными рисками [3].

К ПФИ относятся инструменты, предусматривающие возможность покупки-продажи права на приобретение-поставку базисного актива или получение-выплату дохода, связанного с изменением некоторой характеристики этого актива [2].

При этом для ПФИ характерна ярко выраженная двойственность экономической природы. С одной стороны, возникли ПФИ из желания товарных производителей застраховаться от рыночных изменений цен, вызванных рыночными колебаниями. С другой стороны, в последнее время на рынке резко возросло число спекулянтов, готовых взять на себя риск в надежде на сверхприбыль.

Исходя из экономической природы, ПФИ определяются как инструмент хеджирования рыночных рисков или спекулятивный инструмент.

Рынки производных инструментов на сельскохозяйственные товары возникли еще в древней Греции. Следом за ними японские рисовые картели еще в XVI веке, стараясь обеспечить себе уверенность в том, что их товар будет продан, заключили сделки с производными инструментами. покупателей это также устраивало, так как давало им возможность планировать свою деятельность на год вперед. Тот, кто выращивал рис, знал, следовательно, цену, по которой он продаст его летом. В свою очередь покупатель мог зафиксировать для себя цену его покупки, независимо от

последующих рыночных изменений цен. Эти нестандартные сделки использовались также на сельскохозяйственных рынках США в XIX веке.

Основной проблемой, существовавшей в то время, был риск контрагента. Если или покупатель, или продавец отказывались выполнять свои обязательства, сделки не исполнялись. Решить эту проблему возможно было только путем создания организованной торговли. Так появились биржи, которые впоследствии стали основными гарантами зарегистрированных на них сделок.

Биржевая торговля производными инструментами является сравнительно современной разработкой, датируемой девятнадцатым веком. С того времени спектр предлагаемых инструментов значительно расширился, и теперь они заключаются на такие базовые активы, как, например, фондовые индексы, процентные ставки, обязательства, товары, валюта. В конце XX века производные финансовые инструменты получили, наконец, наиболее широкое применение и заняли ту позицию на финансовом рынке, которая принадлежит им по праву.

Зарождение рынка ПФИ относят ко второй половине прошлого века. Отличительной характеристикой зарубежных рынков ПФИ является практически идентичный сценарий их развития и в субъективно-объективной структуре их участников, и в общих изменениях этих рынков [1].

Семидесятые годы нашего века оказались десятилетием революционных изменений на рынках производных финансовых инструментах. В 1972 г. коммерческая биржа Чикаго создала Международный денежный рынок, дав тем самым жизнь финансовым фьючерсам, и навсегда определив область применения и необходимость фьючерсных рынков. Годом позже Совет торговли Чикаго учреждает опционную биржу Чикаго и добавляет новые инструменты управления риском к существующему набору. Конец десятилетия посвящается дальнейшему развитию рынка производных финансовых инструментов.

Если в начале торговля опционами осуществлялась только по 16 акциям крупных компаний США, то сегодня торговля ведется уже на 1400 акций различных компаний [1].

В восьмидесятые годы объемы сделок с финансовыми фьючерсами и опционами становятся значительными. На фьючерсных биржах и биржах ценных бумаг ведется работа по обеспечению большего разнообразия продуктов для использования финансовыми менеджерами, банковскими и корпоративными казначействами и инвестиционными компаниями.

В течение девяностых производные инструменты в результате широкого освещения проблем, возникших на этом рынке, находились в области повышенного внимания.

В результате кризиса девяностых годов, одна за другой пережили биржевые крахи практически все крупнейшие российские биржи, торгующие

срочными контрактами: Российская товарно-сырьевая биржа (РТСБ), Московская центральная фондовая биржа и Московская товарная биржа, Российская биржа, Московская фондовая биржа (МФБ). И даже ММВБ не избежала проблем в августе 1998 года. Многие крупные банки потеряли в результате биржевых крахов значительные средства.

Все эти неудачи имеют общие причины: недостаток понимания принципов действия производных инструментов среди руководства высшего звена, бездумная спекуляция фондами компаний, ограниченное понимание рисков при конкретной хеджерской стратегии или откровенно преступная деятельность.

В России после кризиса 1998 года, когда расчетным производным инструментам было отказано в судебной защите, операции с этим видом активов были практически свернуты. Однако наметившийся в последнее время рост российской экономики положительно повлиял и на рынок ПФИ. Всего за один 2001 год совокупный объем торгов производными инструментами вырос в 2 раза, хотя по-прежнему не сравним с периодом становления этого рынка в России [3].

В настоящее время в Российской Федерации практически отсутствует законодательное регулирование этого сложившегося сектора финансового рынка. Это связано, прежде всего, с нерешенностью вопроса об экономико-правовой природе ПФИ, без чего невозможна разработка нормативно-правового регулирования этого вида сделок, что само по себе существенно тормозит развитие данного рынка. Так, отсутствие необходимого законодательства послужило причиной отказа в правовой защите участников расчетных форвардных контрактов, что отбросило российский рынок ПФИ на несколько лет назад.

Одной из основных причин возникновения проблем с выработкой концептуальных принципов регулирования рынка ПФИ является отсутствие единых подходов в понимании экономико-правовой природы ПФИ не только российскими правоведами, но и наличие различных подходов к регулированию ПФИ в наиболее экономически развитых странах [3].

Для России крайне важно, изучив мировой опыт, использовать при организации рынка ПФИ те основополагающие принципы, которые выработаны мировым рыночным сообществом. При этом необходимо органично вписать институт ПФИ в сложившуюся экономическую и правовую систему Российской Федерации, а также решить вопрос о путях построения системы регулирования ПФИ.

Таким образом, пройдя в своем развитии более века и став универсальным методом защиты от самых разнообразных рисков, хеджирование предполагает любому участнику рынка широкий выбор финансовых инструментов для его осуществления.

Хеджирование сегодня – операция, дополняющая обычную коммерческую деятельность промышленных и торговых фирм, сущность

которой заключается в страховании от потерь из-за резких изменений рыночных цен.

Использованные источники:

1. Аюпов А. А. Конструирование и реализация инновационных финансовых продуктов / А. А. Аюпов. – М.: NOTA BENE, 2007. - 220 с.
2. Ковалев В. В. Основы теории финансового менеджмента: учеб.-практ. пособие. – М.: проспект, 2009. – 544 с.
3. Сафонова Т. Ю. Рынок производных финансовых инструментов : учебное пособие / Т. Ю. Сафонова . – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 454, [7] с. – (Высшее образование).

Федотова А. А.
студент

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

В целом необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику обусловлена:

- требованием устранения или компенсации внешних эффектов (экстерналий);
- производством общественных благ;
- обеспечением экономики необходимым количеством денег.

С целью компенсации указанных провалов рынка государство осуществляет следующие основные функции [2]:

1. Формирование законодательства, обеспечение правопорядка и законности, разрешение споров на основе законов (суд), принуждение к исполнению законов и судебных решений (т. е. работа государства как «ночного сторожа» по А. Смит).
2. Оборона и безопасность, защита от внешних угроз.
3. Обеспечение макроэкономической стабильности – таргетирование (контроль) инфляции, устойчивость национальной валюты.
4. Содействие формированию инструментов, полезных для развития экономики и общества, их адаптация к меняющимся условиям, проведение необходимых реформ.
5. Оказание публичных услуг, помимо обороны и обеспечения правопорядка включающих здравоохранение, образование с целью предоставления их более широкому кругу граждан, чем те, которые в состоянии оплачивать их по реальной стоимости.
6. Защита социально уязвимых слоев населения, предоставление им социальных гарантий.
7. Защита природы, обеспечение экологической безопасности.

8. Содействие развитию экономики, эффективным изменениям в ее структуре (т. е. проведение структурной политики).

9. Предупреждение или устранение «провалов рынка», в том числе посредством прямого государственного контроля над ценами, зарплат, нормирования потребления определенных благ.

10. Государственное предпринимательство, т. е. владение и управление компаниями, производящими товары и услуги, которые также могут производиться частными компаниями.

Государственное регулирование рынка недвижимости представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными структурами в целях его стабилизации и развития.

На рынке недвижимости государство выступает и как регулятор, и как участник рынка. Взаимодействие государства и бизнеса на рынке недвижимости предполагает наличие множества схем (концессия, франшиза, лизинг, оперативное управление и т. д.), выбор конкретной из которых определяется с учетом особенностей инвестиционного проекта по созданию объектов недвижимости с ориентацией на обоюдную выгоду сторон соглашения [3].

Государство также выступает как равноправный контрагент при размещении подрядных заказов и покупке (аренде) недвижимости на рынке. Важно отметить, что хотя в обоих случаях государство внешне выступает как равный агент бизнес-структур, благодаря масштабности проводимых действий и их направленности государство способно в целом моделировать ситуацию на рынке недвижимости, планируя изменить ее в выгодную для социума сторону в целом. Во-вторых, наряду с государством существуют иные агенты, совместно осуществляющие определенные регулирующие воздействие на рынок, причем речь не идет собственно о рыночном поведении участников рынка недвижимости, сделки которых определяют динамику рыночных цен. Необходимо определять регулирующее воздействие со стороны таких групп профессиональных участников рынка, как риэлторы, брокеры, девелоперы, страховщики, как правило, объединенных в профессиональные ассоциации, принимающих документы, координирующие их поведение и совместную деятельность. Несомненно, подобная координация оказывает свое влияние на функционирование рынков недвижимости в целом, являясь одновременно атрибутом развитости рынка, и ее следует учитывать при проведении всестороннего анализа. Тем не менее государственное воздействие на рынок недвижимости более существенно и системно.

К органам и организациям, представляющим интересы государства и действующими от его имени, относятся [1]:

- органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;

- организации, регулирующие развитие, землеустройство и землепользование;
- органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и градостроительных проектов;
- органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений, органы технической, пожарной и иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений;
- работники государственных финансовых органов, например, Федерального казначейства, соцзащиты и др., которые могут приминать участие в государственных программах, связанных с финансированием и субсидированием различных программ, финансирования и субсидирования участников рынка недвижимости.

Институционально-правовой основой современного рынка недвижимости выступает целостная система нормативно-законодательных актов, существующих в неразрывной связи с системой государственных учреждений и других структур, уполномоченных выполнять определенные государством функции. Совокупность законодательных актов, составляющих основу национального хозяйственного права развитых стран, включает регулирующие права, отношение и оборот собственности, в том числе собственности на земельные участки. Все эти составляющие системы претерпевают определенную эволюцию, которая проявляется благодаря действиям государства, прежде всего в лице законодательной и исполнительной ветвей власти. Обеспечением правовых гарантий сделок с недвижимостью служит государственная система регистрации прав на недвижимость и сделок с ней. Совокупность всех этих элиментов в развитых странах приняла свои законченные зрелые формы и в целом эффективно функционирует.

в то же время в большинстве развивающихся стран и стран с трансформационной экономикой несовершенства законодательного механизма, регламентирующего оборот недвижимости, существующие административные барьеры, многократно увеличивающие транзакционные издержки на рынке недвижимости, стимулируют рост теневого сектора в этой сфере, что негативно сказывается на капитализации национальных экономик и хозяйственном развитии этих стран в целом.

Использованные источники:

1. Асаул А. Н., Ерофеев П. Ю. Экономика недвижимости.-2-е изд. СПб.: Питер, 2010
2. Горемыкин В. А. Недвижимость: экономика, управление,налогообложение, учет. – М.: КноРус, 2011
3. Иванов В. В., Хан О. К. Управление недвижимостью. – М.:ИНФРА-М, 2009.- с.325

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ

В мировой практике сервейинг — это профессиональный подход к управлению недвижимым имуществом, позволяющий существенно повысить его эффективность в интересах собственников, пользователей недвижимости, государства и общества в целом. Сервейинг представляет собой реализацию системного подхода по развитию и управлению недвижимостью. Он включает все виды планирования (генеральное, стратегическое и оперативное) по развитию недвижимости, ее функционированию (использованию), а также проведение всего комплекса технических и экономических экспертиз объектов недвижимого имущества, обеспечивающих получение максимального общественного эффекта. Сервейеры выполняют функции по сбору, предоставлению и обработке информации об объектах недвижимости, подготовке и внедрению проектов по застройке, оценке и управлению недвижимостью, ремонту, реконструкции и модернизации зданий строительной инспекции и экспертизе, продаже и аренде коммерческой недвижимости. Таким образом, деятельность сервейеров охватывает все этапы и формы жизненного цикла недвижимости, обеспечивает взаимосвязанное решение всех практических вопросов.

В рамках сервейинга как системы профессионального управления недвижимостью происходит разграничение функций собственника и управляющего. За собственником остаются функции принятия стратегических решений и функции контроля качества управления, функции оперативного управления объектами недвижимости делегируются специализированным управляющим сервейинговым компаниям. Основными задачами таких компаний выступают: разработка стратегии и программы управления объектом недвижимости, контроль за его содержанием, выбор подрядных эксплуатирующих организаций и заключение с ними договоров на содержание, обслуживание и предоставление коммунальных услуг, коммерческое использование объекта недвижимости (привлечение арендаторов, контроль выполнения условий заключенных договоров, текущее обслуживание клиентов), организация процессов развития недвижимости [2].

Часто управляющая компания занимается не одним, а сразу несколькими объектами, имеющими равное функциональное назначение и находящимися на разных стадиях своего жизненного цикла. В этом случае управляющая компания формирует оптимальный портфель управляемой недвижимости, в котором каждому объекту отводится определенная роль. В

своей деятельности сервейинговые компании независимы, что делает необходимым участие в их деятельности общественных организаций.

Сервейинг обеспечивает управление недвижимостью на всех этапах ее жизненного цикла. Жизненный цикл — это изменения, которым подвержены как объекты недвижимости, так и целые районы и города, происходящие в определенной последовательности. Он включает фазы развития (роста), равновесия (стабильности, зрелости) и упадка (спада), а также при определенных условиях 4-ю фазу — возрождение. Применительно к оценке недвижимости важное значение имеет вывод о том, в какой из фаз жизненного цикла находятся оцениваемый и окружающий его объекты, а также в целом населенный пункт или район, являющийся «средой обитания» объекта. Более детально в структуре жизненного цикла недвижимости как объекта собственности выделяются следующие этапы [1]:

- приобретение объекта недвижимости;
- эксплуатация объекта недвижимости (эксплуатация собственником или передача в доверительное управление);
- продажа объекта недвижимости.

Жизненный цикл недвижимости как объекта первичного рынка недвижимости (здания) состоит из этапов:

- строительства здания (предынвестиционная и инвестиционная фазы);
- эксплуатации до момента полной окупаемости (предпринимательская фаза проекта), ремонта, модернизации;
- разрушения здания (или завершения его целевого использования).

Особенность этих двух циклов заключается в том, что они интегрированы и могут включаться друг в друга. Так, во время строительства и (или) эксплуатации здание может неоднократно сменить своего владельца (собственника, арендатора и т.п.). Аналогично во время эксплуатации может быть принято решение о строительстве объекта недвижимости или завершении его.

Длительность и сложность циклов зависит от многих внешних и внутренних факторов. Так, различные сегменты рынка ведут себя по-разному в одно и то же время. Например, строительство в одной части города может быстро расти в цене, тогда как в то же время в другой его части наблюдается застой. Тем не менее адекватное определение соответствующего цикла жизни того или иного объекта недвижимости предоставляет сервейеру дополнительные инвестиционные возможности.

Цикл спада наблюдается тогда, когда рынок перенасыщен и число незанятых готовых объектов начинает увеличиваться. Признаки этого этапа начинают формироваться на рынке недвижимости России. Содержание незаселенных строений отрицательно сказывается на финансовом состоянии фирмы. Этот рынок — рынок покупателя. Владельцу недвижимости

требуется приложить немалые усилия в области маркетинга и поиска финансовой поддержки. На рынке появляется очень небольшое число новых объектов. Кредиторы практически приостанавливают свои операции до нового подъема строительного рынка, цены на недвижимость снижаются.

Из-за отсутствия нового строительства, являющегося результатом цикла спада, начинает набирать силу спрос и предложение на рынке недвижимости. Рынок переходит в новый цикл, цикл поглощения созданного. После того как инвестиционные излишки будут поглощены, рентные ставки начнут расти. В соответствии с возрастанием спроса и уменьшением предложения начинают проводиться прединвестиционные исследования по созданию новых объектов недвижимости. В значительной мере определяющим эффективность функционирования первичного рынка является именно этот первый период. Этот этап особенно сложен, он состоит из многочисленных составляющих, а именно: анализ условий для воплощения первоначального замысла, разработка концепции проекта, оценка его жизнеспособности, выбор и согласование места размещения объекта, экологическое обоснование, экспертизы, разработка ТЭО, получение разрешения на строительство, создание временной строительной инфраструктуры, создание или обновление объекта, ввод его в эксплуатацию [3].

Повышенный спрос на рынке объектов недвижимости порождает цикл нового строительства, а он, в свою очередь, ограничивается сокращением предложения свободных земельных участков. Рентные ставки увеличиваются вместе с ценой на недвижимость. В этот период повышается уровень инфляции и стоимость строительства возрастает, что увеличивает продажную цену объекта недвижимости,

Следующий цикл — это цикл насыщения рынка, когда рост продаж недвижимости происходит медленными темпами и в конце концов сокращается. Этот второй период включает освоение мощностей и эксплуатацию при стабильных параметрах его проектных мощностей. Возникает излишек мощностей строительных предприятий и объемов готовых объектов недвижимости. Уровень занятости начинает уменьшаться, а строительная деятельность постепенно сокращается. Наилучшее время для увеличения объектов собственности — это стадия цикла поглощения или периода нового строительства.

Определяя соотношение различных фаз, можно получить сравнительную эффективность периодов жизненного цикла первичного рынка недвижимости, осуществить анализ затрат и результатов деятельности подрядчика и заказчика. На третьем этапе жизненного цикла первичного объекта наступает период необходимости вложения новых инвестиций. Теоретически, третий период может продолжаться довольно долго. Ограничением целесообразности эксплуатации объекта являются дополнительные затраты на устранение физического и морального износа.

Использованные источники:

1. Асаул А. Н., Ерофеев П. Ю. Экономика недвижимости.-2-е изд. СПб.: Питер, 2010
2. Горемыкин В. А. Недвижимость: экономика, управление, налогообложение, учет. – М.: КноРус, 2011
3. Шевчук Д. Экономика недвижимости. – Ростов н/Д: Феникс, 2009

Федотова А. А.
студент

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти

АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

О том, что 2012 год будет крайне удачным для рынка ипотеки, эксперты заявляли уже в самом его начале. В итоге оправдались самые оптимистичные прогнозы: по информации Центробанка, за 12 месяцев в стране было выдано рублевых кредитов на 1,032 триллиона рублей, что является максимальным результатом за всю историю наблюдений и превышает показатель за 2011 год на 45,5 процента. Объем выдачи ипотеки в долларах и евро упал на четверть до 14,6 миллиарда рублей, однако доля валютных займов на рынке в настоящее время практически нулевая.

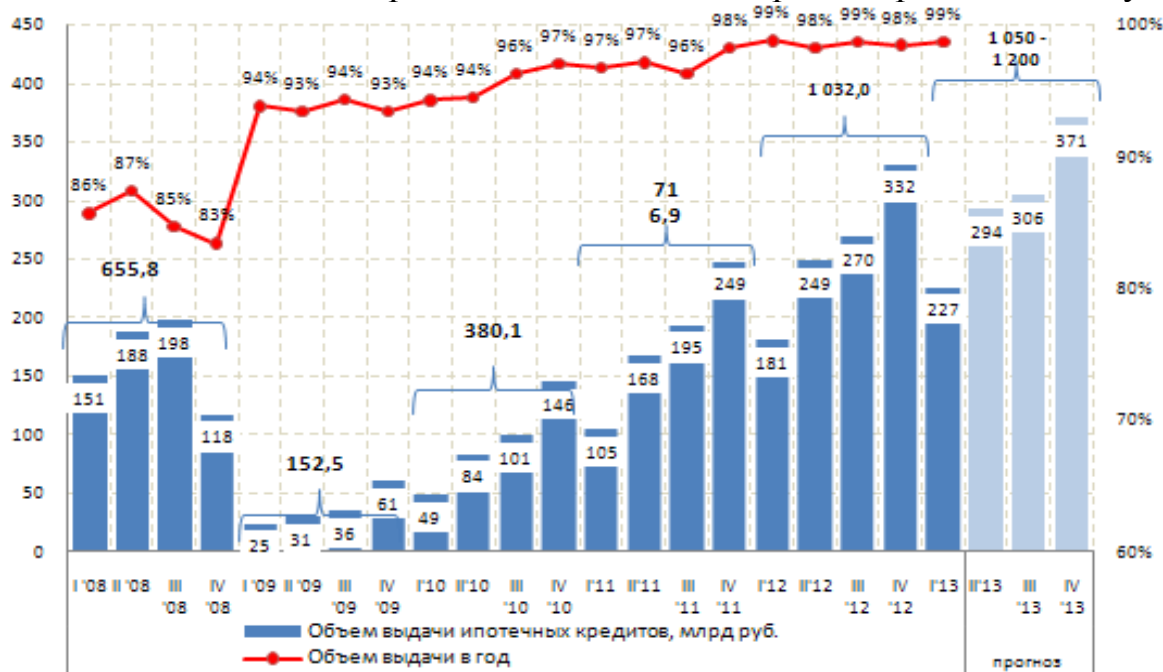


Рис. 1. Динамика объема выдачи ипотечных кредитов и доли ипотечных кредитов в рублях в 2007-2012 гг.

Количество выданных кредитов, по оценкам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, также выросло на 40-50 процентов. Как можно выяснить на сайте АИЖК, по состоянию на декабрь 2012 года средний

размер кредита составил 1,479 миллиона рублей, а средневзвешенный срок кредитования - около 15 лет [4].

Росту объемов выдачи не помешало даже планомерное повышение ставок, начавшееся в конце лета - начале осени с крупнейших игроков рынка - Сбербанка и "ВТБ24". По данным ЦБ, средневзвешенная ставка по рублевым кредитам за год выросла в России на 0,4 процентного пункта и составила 12,3 процента (в валюте - на 0,1 процентного пункта до 9,8 процента). Большинство аналитиков сходится в том, что пока рост ставок не критичен, а ожидание дальнейшего повышения лишь подталкивает граждан не откладывать решение жилищного вопроса на потом. Вместе с тем, если ставки вырастут еще на 1,5-3 процента, это может привести к резкому падению платежеспособного спроса.

В столице и Подмосковье рынок ипотеки тоже развивался бурными темпами. Как сообщали в Росреестре, число ипотечных сделок в Москве по итогам прошлого года достигло почти 32 тысяч (+29 процентов относительно 2011 года). Таким образом, с использованием ипотеки совершалась практически треть сделок по покупке жилья (всего их зафиксировано 96,7 тысячи). Количество ипотечных кредитов, зарегистрированных в Московской области, выросло на 36 процентов и составило 153,88 тысячи договоров [3].

Некоторые риелторы говорят о еще большем росте рынка: в компании Est-a-Tet сообщали, что число выданных кредитов в Москве и области увеличилось на 52 и 51 процент соответственно. Средняя ставка в столичном регионе выросла с 12,5 до 14,5 процента годовых, но, как подчеркивают специалисты, пока граждане считают, что квадратный метр в новостройках дорожает более быстрыми темпами и издержки на ипотеку окупятся. Ставкой, при которой объем ипотечных сделок начнет снижаться, эксперты называют 16 процентов.

Число сделок по ипотеке неуклонно увеличивалось на протяжении всего посткризисного периода. Если в 2009 году это было 7-8 процентов от общего числа сделок, то по итогам 2012 года - около 30 процентов.

По сравнению с 2011 годом число сделок с привлечением ипотеки выросло в среднем на 15 процентов и сейчас на них приходится 30-35 процентов всех продаж. Эксперт не ожидает снижения темпов роста ипотечного кредитования в 2013 году, поскольку цены на жилье растут и накопить полную стоимость квартиры становится все труднее. Таким образом, ипотека остается для многих практически единственным способом купить жилье. В 2013 году объем выдачи ипотечных кредитов в России может вырасти на 20 процентов до 1,2 триллиона рублей [2].

В условиях растущего рынка любопытно узнать, кто берет ипотеку в столичном регионе и на покупку каких квартир тратятся заемные средства. Сразу отметим, что каждая компания основывается прежде всего на собственных продажах, ввиду чего статистические данные могут

значительно расходиться. Впрочем, сформировать усредненную картину ипотечного рынка это не мешает.

Портрет ипотечного заемщика не меняется уже несколько лет: это молодые семьи в возрасте 25-40 лет, либо впервые вышедшие на рынок недвижимости, либо желающие продать существующую жилую площадь и переехать в более просторную квартиру. В большинстве случаев с помощью ипотеки заемщики приобретают двух- или трехкомнатные квартиры средней стоимостью 8-9 миллионов рублей, расположенные в панельных домах в спальных районах [3].

Идеальным заемщиком для банка является семейный человек 35-40 лет с постоянной регистрацией, высшим образованием, хорошей кредитной историей, стабильным доходом и проработавший на одном месте не менее года. При этом возраст женщин не должен превышать 34 лет, мужчин - 39 лет (не менее 21 года до наступления пенсионного возраста). Участники госпрограмм (молодые семьи, ученые, военные) - люди со сложной жилищной и финансовой ситуацией - при покупке жилья в кредит ориентируются в первую очередь на "однушки" эконом-класса. В последнее время растет и число заемщиков среднего достатка, приобретающих квартиры в инвестиционных целях.

Среднестатистический заемщик - наемный работник старше 30 лет. Чаще всего в ипотеку берут одно- и двухкомнатные квартиры эконом-класса площадью 40 и 55 квадратных метров соответственно. Интересно, что, по статистике, 42 процента ипотечных кредитов берут женщины, в то время как доля мужчин составляет 32 процента. Удивляться этому, по мнению аналитика, не стоит, так как слабый пол зачастую имеет более стабильный и высокий официальный заработок. Относительно небольшая (26 процентов) доля семейных пар объясняется стремлением партнеров защитить собственные интересы.

Что касается самих кредитов, то средний первоначальный взнос составляет 20 процентов от стоимости недвижимости. Некоторые банки снижают его до 10-15 процентов, но это приводит к увеличению годовой процентной ставки. По его словам, средняя сумма кредита, привлекаемого для покупки, в 2012 году была чуть выше 4 миллионов рублей, а доля заемных средств в общей стоимости квартиры не превышает 55 процентов.

Ставка по ипотеке в среднем составляет 14 процентов, срок кредитования - 30 лет, минимальный взнос - 15 процентов от стоимости квартиры. Среднюю сумму выданного кредита оценивают в 2,3 миллиона рублей, а ставку на готовое жилье - в 12,5-13,5 процента. В прошлом году самыми востребованными были займы на 10 лет (около трети сделок). Четверть заемщиков оформляли ипотеку на 15 лет, 18 процентов - на 7 лет, 4 процента - на 30 лет.

В последний период ипотечное кредитование в нашей стране занимает меньше, чем 7% от всего объема банковского кредитования. Из-за этого к

основным направлениям государственной жилищной политики можно отнести и развитие ипотечного кредитования в стране. Анализ ипотечного кредитования в России показывает, что изначально наш отечественный рынок имел прямую зависимость и от капиталовложений западных финансовых структур в тот промежуток, когда российские финансовые структуры практически мало оказывали влияние на динамику по улучшению доступности ипотечного кредитования [1].

На сегодняшний день анализ ипотечного кредитования в России отмечает, что оно обладает достаточно гибкими и хорошо адаптированными для самых различных слоев населения программами кредитования. Именно из-за этого кредитные аналитики рекомендуют уже в данный период производить оформление ипотечных кредитов для приобретения жилья. Потому что, если учитывать дальнейшее непрекращающееся повышение цен на недвижимость, то данное время в любом случае считается более выгодным.

Использованные источники:

1. Официальный сайт «Кредитный портал». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.k-f-b.ru/>
2. Официальный сайт «Эксперт Ра». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/>
3. Официальный сайт «Ипотека – Рус». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipoteka-rus.ru/>
4. Официальный сайт «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ahml.ru/>

Федотова А. А.
студент

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ АНАЛИЗА РИСКОВ

Среди практикующихся методов оценки риска наибольший практический интерес с точки зрения авторов, имеют следующие:

- 1) метод экспертных оценок и экспертных систем;
- 2) статистические методы оценки;
- 3) аналитические методы;
- 4) метод аналогий;
- 5) методы прогнозирования финансовой несостоятельности;
- 6) методы оценки проектных рисков: сценарный анализ и метод «дерево решений»;
- 7) комбинированный метод.

В связи с тем, что целевыми пользователями указанных методов, как уже упоминалось ранее, являются предприятия, то обзор применимости и полезности способов требуется производить с учетом этого условия. Но

прежде сформулируем несколько всеобщих положений - критериев оценки, которые потребуются в процессе производимого анализа.

Положение первое: выбор способа, а значит и степень достоверности оценки риска, зависит от числа и качества начальной информации. То есть одним из важнейших элементов, отвечающих за достоверность результатов системы оценки риска на предприятии, является подсистема сбора и анализа информации. Информация в данном контексте - это носитель сведений о допустимых рисках, а также о последствиях их проявления. Соответственно, от верного выбора источника сведений зависит степень достоверности полученных оценок. Следственно перечисленные выше способы ранжируются (с возрастанием достоверности): качественное (экспертное), аналитические, статистические.

Положение второе: рациональность использования способа оценки требуется определять на основе соизмерения полезности получаемых итогов и ассигнований, нужных для оценки. (Статистические методы дороги и наукоемки, что снижает вероятность их применения небольшими компаниями).

Положение третье: оценку риска следует вести «от общего к частному». В первую очередь требуется оценивать общий экономический риск предприятия, а после этого исследовать его составляющие. (Положение следует из необходимости рационального применения ресурсов предприятия).

Положение четвертое: процесс оценки риска предприятия требуется изготавливать с учётом системной связи с окружающей средой, что позволит произвести его позиционирование по уровню риска, а также охарактеризовать производительность и рискованность бизнеса. На основании вышеизложенных положений предлагаем сформулировать основные принципы анализа оценки рисков [1].

Первый принцип – «принцип достоверности», поскольку оценка риска всегда происходит в условиях ограниченного количества информации. Так как затраты на производство исследований должны быть меньше, чем полученный эффект, то второй принцип – «принцип полезности». Учитывая, что при оценке рисков предлагается придерживаться логической конструкции «от общего к частному», третий принцип – «принцип дедукции». Любые показатели, характеризующие уровень риска организации, нельзя оценивать без учётов процессов и показателей связанных с возможными конкурентами. Таким образом, четвертый принцип – «принцип позиционирования».

Кратко охарактеризуем, а после этого проанализируем перечисленные методы оценки риска с позиций четырех предлагаемых критериев. Далее проведем исследование на предмет применения указанных методов на исходной стадии внедрения механизма оценки риска предприятия.

В нестабильной среде, когда повторение экономической ситуации для предпринимателя в одних и тех же условиях фактически неосуществимо и отсутствует информация о вероятности возникновения рисков событий, можно применять субъективные способы экспертных оценок, мнений и личного навыка специалиста, суждений финансового менеджера и т.д. Не исключено и привлечение эвристических правил, представляющих совокупность логических приемов отыскания истины.

Перейдем к рассмотрению аналитических методов оценки риска, методу аналогий и комбинированному методу.

Аналитические методы применяются наиболее часто. Достоинство их в том, что они достаточно хорошо разработаны, просты для понимания и оперируют несложными понятиями. К таким методам относятся: метод дисконтирования, анализ окупаемости затрат, анализ безубыточности производства, анализ чувствительности, анализ устойчивости.

При использовании метода дисконтирования корректируется норма дисконта на коэффициент риска, который получается методом экспертных оценок. Недостаток метода дисконтирования в том, что мера риска определяется субъективно. Применение метода окупаемости затрат заключается в расчете срока окупаемости проекта [2].

Аналогичен методу окупаемости затрат метод безубыточности, только в отличие от первого в нем определяется точка безубыточности проекта, т. е. метод безубыточности является граничным для метода окупаемости. Применение метода анализа чувствительности предполагает определение влияния изменения различных факторов на результирующие технико-экономические показатели инвестиционного проекта. Иногда вместо чувствительности определяется эластичность результирующего параметра.

Методом анализа устойчивости определяется изменение основных экономических показателей при неблагоприятном изменении различных факторов.

Метод аналогий. Название этого метода говорит о том, что прогноз финансового состояния проекта, риск его реализации определяется в соответствии с некоторым аналогичным проектом, который был реализован ранее. При этом предполагается, что экономическая система, в рамках которой реализуется проект, также ведет себя аналогичным образом [1].

Комбинированный метод оценки рисков построен на первоначальном выяснении того, что определяет риск, какие факторы включаются и проявляются в реализации управленческого решения и проекта, можно ли изменить действие этих факторов. Устанавливаются наиболее вероятные нижние и верхние значения действующих факторов. Далее при помощи экспертных оценок устанавливается вероятность достижения этих значений. После этого рассчитываются суммарные вероятности всех возможных значений факторов и статистическими методами рассчитывается ожидаемый эффект для каждого варианта действия фактора.

Среди рассмотренных методов оценки риска ни один в полной мере не отвечает обозначенным принципам (и требованиям «пилотного» метода по внедрению механизма оценки рисков на предприятии). На роль «пилотного» нужен специально разработанный для каждого предприятия комбинированный метод.

Использованные источники:

1. Стрижаков Д. В. Выбор «пилотного» метода оценки риска для использования на начальном этапе внедрения элементов риск-менеджмента / Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. - № 2.
2. Чернов Г. В., Кудрявцев А. А. Управление рисками: Учебное пособие. – М.: Проспект, 2009. – 160 с.

Федотова А.А.
студент

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г. Тольятти

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ

Одной из специфических форм страхования имущественных интересов является хеджирование – система мер, позволяющих исключить или ограничить риск финансовых операций в результате неблагоприятных изменений курса валют, цен на товары, процентных ставок и т. п. в будущем. Такими мерами являются: валютные оговорки, форвардные операции, опционы и др.

Хеджирование в соответствии с экономическим словарем для юных бизнесменов Е. В. Савицкой и О. В. Евсеева – это термин использующийся в банковской, биржевой и коммерческой практике для обозначения различных методов страхования от возможного изменения цен (курсов) при заключении сделок, исполнение которых предусматривается в будущем.

Однако, несмотря на успешное применение хеджирования во всем мире, менеджеры многих российских компаний продолжают игнорировать потери от изменения цен. Некоторые руководители, однажды столкнувшись с хеджированием, впоследствии отказываются от его применения, называя всевозможные причины: высокие затраты на хеджирование, риск, а главное, недополученную дополнительную прибыль. Зачастую, это происходит из-за недопонимания сути проблемы, незнания механизмов хеджирования и нежелания избежать риска [2].

В современной рыночной экономике, финансовые риски имеют огромное воздействие на предприятия. Это обусловлено тем, что финансовые риски присутствуют на всех стадиях производственного процесса, а также присутствуют во всех видах деятельности.

Цель операций хеджирования – перенос риска изменения цены с одного лица на другое. Причины, объясняющие участие каждой из сторон в подобной операции, различны. Наиболее часто встречающаяся такова: одна

сторона – хеджер – страхуется от риска повышения (понижения) цены на базисный актив, вторая – спекулянт – рассчитывает получить доход от прогнозируемого им изменения цен. Среди наиболее популярных методов хеджирования – страхование, форвардные и фьючерсные контракты, опционы, процентные и валютные свопы и др. [1].

В мировой практике применение различных финансовых инструментов хеджирования уже давно стало неотъемлемой частью хозяйственной деятельности многих компаний.

Деривативы различны, а поэтому покупатель в зависимости от своих потребностей, планов и сроков хеджирования - может выбрать стратегию хеджирования с наиболее благоприятным для себя финансовым результатом.

Фьючерсы - это удобные финансовые инструменты, которые дают большие возможности для хеджирования. Основным преимуществом фьючерсов является их организованный рынок. Однако контракты стандартизированы и не всегда можно подобрать необходимый инструмент для хеджирования. Также фьючерс дает возможность полностью застраховать себя, но не дает возможности получения прибыли при благоприятном движении спотового рынка, то есть не позволяет получить случайную прибыль в случае движения рынка в положительном направлении.

Механизм хеджирования с помощью опционов дает возможность воспользоваться благоприятным движением спотового рынка, это большое преимущество, но при этом страхование риска происходит частично, ввиду действия временной стоимости. Это премия за право не использовать опцион. Максимальный убыток для покупателя опциона – размер уплаченной премии, а прибыль потенциально не ограничена.

По сравнению с фьючерсами опционы являются менее затратными и рискованными. Фьючерсы желательно применять тогда, когда есть уверенность в прогнозах относительно будущего развития событий на рынке. Однако условия такого контракта, требуют обязательного исполнения сделки при ошибочных прогнозах возможны потери. Поэтому чтобы ограничить риск хеджирования определенной суммой, целесообразно применять опционы [2].

Стоимость финансового инструмента определяется ценой актива (активов), составляющего его базу. В качестве согласовываемых условий выступают следующие характеристики контракта; срок исполнения, график поставки, возможность досрочного прекращения обязательств, размер выплачиваемой за это премии и т.д. На бирже предлагаются стандартизированные финансовые инструменты и покупатель вправе выбрать контракты с такими характеристиками, которые в наибольшей степени отвечают его потребностям.

Предназначение хеджирования в том, чтобы устранить неопределенность будущих денежных потоков (как отрицательных, так и

положительных), что позволит иметь полное представление о будущих доходах и расходах, возникающих в процессе финансовой или коммерческой деятельности. Таким образом, основная задача хеджирования – трансформации риска из непредсказуемых форм в четко определенные.

Процедура хеджирования подобна процедуре страхования, а именно, защита от возможных неблагоприятных стечений обстоятельств, сказывающихся на величине денежного потока.

Хеджирование в наше время приобрело большую популярность, наряду с такими инструментами как диверсификация и лимитирование, как эффективный инструмент страхования будущих доходов и расходов от резких ценовых колебаний.

Отсутствие хеджирования может иметь две причины. Во-первых, фирма может не знать о рисках или возможностях уменьшения этих рисков. Во-вторых, она может считать, что обменные курсы или процентные ставки будут оставаться неизменными или изменяться в ее пользу. В результате фирма будет спекулировать: если ее ожидания окажутся правильными, она выиграет, если нет - она понесет убытки.

Хеджирование всех рисков - единственный способ их полностью избежать. Однако финансовые директора компаний отдают предпочтения выборочному хеджированию. Если они считают, что курсы валют или процентные ставки изменятся неблагоприятно для них, то хеджируют риск, а если движение будет в их пользу - оставляют риск непокрытым. Это и есть, в сущности, спекуляция. Интересно заметить, что прогнозисты-профессионалы обычно ошибаются в своих оценках, однако сотрудники финансовых отделов компаний, являющиеся "любителями", продолжают верить в свой дар предвидения, который позволит им сделать точный прогноз [3].

Одним из недостатков общего хеджирования (т. е. уменьшения всех рисков) является довольно существенные суммарные затраты на комиссионные и премии опционов. Выборочное хеджирование можно рассматривать как один из способов снижения общих затрат. Другой способ - страховать риски только после того, как курсы или ставки изменились до определенного уровня. Можно считать, что в какой-то степени компания может выдержать неблагоприятные изменения, но когда они достигнут допустимого предела, позицию следует полностью хеджировать для предотвращения дальнейших убытков. Такой подход позволяет избежать затрат на страхование рисков в ситуациях, когда обменные курсы или процентные ставки остаются стабильными или изменяются в благоприятном направлении.

Использованные источники:

1.Ковалев В. В. Основы теории финансового менеджмента: учеб.-практ. пособие. – М.: проспект, 2009. – 544 с.

2. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование как способ минимизации убытков путем снижения рисков предприятия. Актуальные проблемы менеджмента в России. Проблемы развития экономического анализа и бухгалтерского учета в условиях финансового кризиса : сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. 3-5 марта 2010 г. В 2 т. Т. 1. Ч. 3 / ТГУ ; Ин-т финансов, экономики и управления ; [редкол.: Е. В. Никифорова (отв. ред). и др.]. - ВУЗ/изд. - Тольятти : ТГУ, 2010. – С. 171-176.
3. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – 3-е изд. – М.: Издательство - торговая корпорация «Дашков и К», 2004. – 544 с.:ил.

Федотова М.А., к.э.н.
ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит»

Шакирова Ю. И.
студент, 4 курс
экономический факультет
ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная
сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск

ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: *финансовое состояние сельскохозяйственных организаций, дебиторская задолженность.*

В условиях рыночных отношений многие российские организации рискуют попасть в зону риска снижения платежеспособности. Для предотвращения негативных явлений необходимо объективно оценивать финансовое состояние и платёжеспособность сельскохозяйственных организаций- партнёров по бизнесу.

Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние организаций, а иногда приводит к банкротству. Являясь частью оборотных средств, а именно фондов обращения, дебиторская задолженность, особенно неоправданно увеличенная, резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает доход сельскохозяйственной организации [1]. Поскольку формирование дебиторской задолженности связано с отвлечением денежных средств из хозяйственного оборота, то она оказывает значительное влияние на финансовое состояние сельскохозяйственных организаций и их способность своевременно рассчитываться по обязательствам.

Управление дебиторской задолженности организации является важнейшей составной частью финансового управления. Целью производственной деятельности сельскохозяйственных отношений является ускорение оборота произведенной продукции, возврат вложенных средств и

получение доходов. Однако в реальности, в условиях спада производства нередко возникают ситуации, когда организация не может взыскать долги с контрагентов [1].

Немаловажное влияние на развитие и эффективность производства в сельскохозяйственных организациях оказывает реализация продукции, а так же полученные при этом финансовые результаты. В условиях рыночных отношений все хозяйствующие процессы такие, как производство, распределение и потребление продукции, услуг, а так же доходов опосредуются денежной формой отношений. От характера этих отношений зависит состояние, результаты и эффективность производства. Таким образом, в систему показателей сельскохозяйственных организаций, непременно должны включаться показатели их финансового состояния.

С целью выявления зависимости между величиной дебиторской задолженности и финансовым состоянием сельскохозяйственных организаций нами осуществлена группировка сельскохозяйственных организаций Ульяновской области по признаку доли дебиторской задолженности в оборотных активах и рассчитаны показатели, характеризующих финансовое состояние (табл. 1).

Из исследуемой совокупности наибольшее количество организаций имеют долю дебиторской задолженности в оборотных активах до 10%. В этой группе организации имеют самую высокую оборачиваемость дебиторской задолженности и высокую рентабельность продаж. При этом организации финансово независимы от кредиторов, что подтверждается высоким значением коэффициента автономии, и достаточно платёжеспособны. Однако, несколько «тяжелая» структура активов привела к тому, что организациям не хватает собственных средств для покрытия оборотных активов.

У организаций, имеющих долю дебиторской задолженности в оборотных активах от 10 до 30% финансовое состояние несколько лучше, чем у организаций первой группы, но ниже показатели доходности. Необходимо отметить, что снижение оборачиваемости дебиторской задолженности у организаций второй группы обусловлено ее большей величиной, чем в первой группе, что отразилось на снижении значения рентабельности продаж.

Таблица 1 – Зависимость доли дебиторской задолженности в оборотных активах финансового состояния ООО СХП «Волжанка»

Группы Показатели	1	2	3	4	Среднее значение показателя
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, %	менее 10	от 10 до 30	от 30 до 50	более 50	33,46
Среднее значение группированного	4,23	15,50	32,03	60,25	33,46

признака, %					
Количество организаций в группе	10	8	2	5	25
Оборачиваемость ДЗ, обороты	20,73	9,88	3,78	1,26	3,16
Рентабельность продаж, %	16,18	13,97	10,76	8,29	12,57
Коэффициент автономии, доля	0,57	0,70	0,07	0,40	0,57
Коэффициент текущей ликвидности, коэф.	1,42	3,55	0,89	1,01	1,44
Соотношение внеоборотных и оборотных активов, коэф.	1,29	1,96	0,58	0,82	1,30
Коэффициент обеспеченности СОС	0,01	0,26	-0,47	-0,09	0,04

У организаций третьей и четвертой группы с долей дебиторской задолженности в оборотных активах более 30% наблюдается недостаток собственных средств в обороте, низкая платежеспособность и оборачиваемость дебиторской задолженности.

Очевидно, что наиболее предпочтительной является доля дебиторской задолженности в оборотных активах до 10%, поскольку при такой ее величине организации имеют устойчивое финансовое состояние. Несмотря на то, что в первой группе организаций показатели доходности выше, чрезмерная консервативность в управлении дебиторской задолженностью приводит к неполному использованию производственного потенциала организаций.

Проведем анализ финансового состояния и дебиторской задолженности сельскохозяйственной организации ООО СХП «Волжанка» Ульяновской области (табл. 2). Можно видеть, что с ростом дебиторской задолженности снижается ее оборачиваемость. Это обусловлено тем, что темпы роста выручки меньше темпов роста дебиторской задолженности.

Таблица 2- Анализ дебиторской задолженности ООО СХП «Волжанка»

Показатели	2010	2011	2012	Изменение (+,-)
Общая величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	4429	8116	10557	6128
Отношение краткосрочной дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам, руб.	0,11	0,17	0,15	0,04
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обор.	11,13	8,03	6,61	-4,52
Доля дебиторской задолженности в выручке, %	8,83	12,46	15,13	6,3
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах, %	9,42	14,26	15,03	5,61
Рентабельность продаж, %	22,53	1,51	1,02	-21,51

Рентабельность активов, %	8,53	1,03	0,64	-7,89
Рентабельность капитала, %	115,42	15,12	9,75	-105,67
Коэффициент текущей ликвидности	1,19	1,17	1,01	-0,18
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,19	0,18	0,15	-0,04
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,02	0,004	-0,076
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,79	0,81	0,71	-0,08
Коэффициент автономии	0,07	0,07	0,06	-0,01
Коэффициент финансовой устойчивости	0,53	0,49	0,38	-0,15
Коэффициент соотношения ЗК и СК	6,14	6,31	5,02	-1,12

Из таблицы видно, что в анализируемом периоде все показатели рентабельности положительны, но снижаются с ростом доли дебиторской задолженности в оборотных активах. Значения показателей ликвидности за весь анализируемый период не соответствует рекомендуемым значениям, в то время как значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами превышает нормативное значение. Значение коэффициента автономии позволяет судить о высокой степени зависимости ООО СХП «Волжанка» от заемного капитала. Полученные данные свидетельствуют в целом об удовлетворительном финансовом состоянии организации, но и высоких финансовых рисках.

Одна из причин ухудшения финансового состояния является недостатки в управлении дебиторской задолженностью ООО СХП «Волжанка». Согласно закономерности, выявленной в процессе группировок доля дебиторской задолженности ООО СХП «Волжанка» должна находится в пределах 10% для обеспечения высокой доходности, платежеспособности организации и снижения финансовых рисков.

Управленческие решения, которые позволят улучшить финансовое состояние ООО СХП «Волжанка» должны включать следующие мероприятия: увеличение объемов производства и реализации продукции, повышение ее качества и конкурентоспособности, снижение себестоимости, ускорение оборачиваемости капитала и более полное эффективное использование производственного потенциала сельскохозяйственной организации.

Использованные источники:

1. Грачёв А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Финпресс, 2009.

Филиппова Л. В.
преподаватель специальных дисциплин
Государственное бюджетное образовательное
учреждение среднего профессионального
Россия, г. Братск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ НА УРОКАХ ЭКОНОМИКИ

Ситуация, складывающаяся на российском молодежном рынке труда в последние годы, являются достаточно напряженной. Борьба за выживание российских предприятий приводит к ужесточению условий вступления молодежи на рынок труда. Между тем возможности молодых людей и без того ограничены в силу их более низкой конкурентоспособности по сравнению с другими категориями населения.

Постоянно меняющийся рынок способен разрушить любую организацию, если она не готова к переменам. Почему необходимо знать, с кем нам необходимо работать? И не просто в «личном» плане, а именно с профессиональной точки зрения? Все очень просто. Например, возможность внедрения инновационных направлений в деятельности, стабильность в получении прибыли, оптимизацию и эффективную работу всех отделов предприятия. Руководитель, решая стоящие перед ним задачи, подбирает достойных исполнителей и побуждает их к деятельности. Главная фигура на предприятии – человек, от знаний, опыта и квалификации которого зависят успехи предприятия и деятельности в целом. Достижению этих целей помогает использование инновационных технологий, которые повышают уровень заинтересованности обучающихся в дальнейшей профессиональной деятельности, приучают к организованности и соблюдению технологической дисциплины, дают навыки осмысленной работы, принятия самостоятельных решений в критических ситуациях на производстве.

Отличительными чертами использования инновационных технологий являются поиск, инициативность, самостоятельность деятельности студентов, которую стимулирует педагог, выполняющий функции консультанта, организатора и координатора. Качество работы неизбежно связано с качеством знаний и профессиональным уровнем тех, кто ее обеспечивает. Преподаватель становится в большей степени консультантом по творческим проектам, разрабатываемым у студентов. В данном случае обучающийся проживает учебный процесс в роли активного участника совместного исследования и решения проблемы, участника ролевой игры или анализа конкретной ситуации, групповой дискуссии.

Для закрепления и оценки полученных знаний и навыков на занятиях используются различные оценочные средства:

1. Творческие задания – выполняются индивидуально, группой обучающихся, имеющие нестандартные решения, позволяющие аргументировать собственную точку зрения.

2. Практические работы - средство проверки умений применять полученные знания по заранее определенной методике для решения задач по дисциплине
3. Контрольная работа- проверка умений применять полученные знания для решения определенных задач
4. Решение задач – средство для проверки фактического материала, умения правильного применения формул, объяснение полученных результатов, анализ и обобщение результатов, умения аргументировать собственную точку зрения
5. Тест –позволяют получить объективные оценки уровня знаний, умений, навыков, проверить соответствие требований к подготовке выпускников заданным стандартам, выявить пробелы в знаниях.
6. Деловая игра – позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи, принимать конкретные решения.
7. Доклад – публичное выступление обучающегося по представлению самостоятельно выполненной работы

Сегодня образование совершенно обоснованно становится областью приоритетных интересов государства, так как именно оно является той сферой производства, в которой – источник устойчивого гражданского общества, социального, физического и нравственного здоровья.

*Фомина Н. Н., кандидат экономических наук
старший преподаватель*

Ходжаев К. Ю.

студент

ВГЛТА

Россия г. Воронеж

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСВТА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Воронежская область – один из крупнейших сельскохозяйственных регионов в Центральном федеральном округе РФ. На долю сельского хозяйства в 2011 г. в структуре валового регионального продукта приходится более 12 %.

Главное богатство области – ее почвенные ресурсы. Область расположена на типичных и обыкновенных черноземах. В общей структуре земли черноземы занимают 80%. Сельскохозяйственные угодия занимают 4 млн га, из них пашня – 2,5 млн га. Основными землепользователями являются сельскохозяйственные предприятия различных форм собственности (78,7 % земель), крестьянско-фермерские хозяйства (13,5 %) и личные подсобные хозяйства (7,8 % земель).

В Воронежской области всегда традиционно развивались обе базовые отрасли сельского хозяйства: растениеводство и животноводство. Уже долгое время отраслевая структура сельского хозяйства региона не претерпевает существенных изменений. Доля продукции растениеводства в стоимостном выражении практически не меняется с 2000 г. и в 2012 г. составила 58%.

В хозяйствах всех категорий в 2012 г. было намолочено 3,3 млн т зерна, 879 тыс. т подсолнечника, накопано 6147,1 тыс. т сахарной свеклы и 1423,6 тыс. т картофеля, собрано 401,7 тыс. т овощей. Рост производства зерна обусловлен увеличением урожайности и посевных площадей, а картофеля и овощей – только за счет увеличения урожайности. В 2012 г. урожайность зерновых по области по сравнению с 2011г. выросла на 6,7 %, сахарной свеклы – уменьшилась на 12,1 %, подсолнечника – уменьшилась на 12,2 % , картофеля – увеличилась на 12,5 %.

Долгое время в сельском хозяйстве наблюдалась тенденция сокращения поголовья животных. Уменьшение поголовья скота было связано с желанием производителей избавиться от затратных и неэффективных производств. Однако необходимо помнить, что именно животноводство способствует увеличению объемов качественных отечественных продуктов питания на внутреннем рынке, расширению производства зерновых и кормовых культур. К тому же, недостаточное развитие животноводства – одна из причин безработицы и бедности в селе. [2]

В хозяйствах всех сельхозпроизводителей в 2012 г. по сравнению с 2011 г. наблюдалось увеличение поголовья всех видов скота. Так, за тот же самый период производство скота и птицы на убой (в живом весе) увеличилось на 10 %, молока – на 4,9, яиц – на 8,3 %. На конец 2012 года поголовье крупного рогатого скота составило 421,6 тыс. голов, в том числе поголовье коров составило 163,4 тыс., свиней - 658,1 тыс., овец и коз - 191,3 тыс., т.е. увеличилось на 10 % по сравнению с 2011 г.

При оценке состояния производства продуктов животноводства, решающая роль принадлежит продуктивности животных. Так, удой молока в 2012 г. на одну корову составил 4712 кг., против 4330 кг. в 2011 г. В структуре производства птицы на убой показатель составил 13651 тыс. голов. Яйценоскость кур-несушек по области в целом составила 291 шт. яиц (в 2011 г. – 294 шт.). В 2012 г. сохранность поголовья свиней улучшилась, а поголовья овец и коз – ухудшилась. Выход приплода телят (в расчете на 100 маток) увеличился на 7 %, поросят – в 1,7 раза.

За 2012 г. объем производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств в действующих ценах составил 99393,4 млн.руб., что на 754 млн.руб. меньше, чем в 2011 г., в том числе продукция растениеводства – 51589,7 млн.руб., продукция животноводства – 47803,7 млн.руб.

На территории Воронежской области проживает 2,3 млн. чел., из них чуть более 34% составляют сельские жители. В 2012 г. в сельском хозяйстве было занято 154,8 тыс. человек, что составляет 14,6% от общей численности занятых в области. Необходимо отметить устойчивую тенденция сокращения трудовых ресурсов в сельском хозяйстве, что частично объясняется продолжением сокращения поголовья животных и распространением трудосберегающих технологий. В сочетании с оттоком трудоспособного населения из сельской местности, вследствие низкого уровня оплаты труда и малокомфортных условий жизни в селе, растет их переход в другие отрасли. Несмотря на ежегодное сокращение численности работников в данной отрасли в абсолютном выражении заработная плата в сельском хозяйстве остается довольно низкой. Так, например, в 2012 г. она составила 14,3 тыс. руб. За 2009-2012 гг. в Воронежской области зарплата в сельском хозяйстве выросла почти на 53%, однако, несмотря на это, в 2012 г. она осталась на 27% ниже средней зарплаты в экономике области в целом (19538 руб.) и почти в 3 раз меньше, чем в сфере финансовой деятельности (41167 руб.).

Использованные источники:

1. Воронежская область в цифрах. 2013: Стат. сб. / Воронежстат. – Воронеж, 2013. – 84 с.
2. Фомина Н. Н. Взаимосвязь и взаимовлияние доходов, экономического роста и развития сельскохозяйственного производства [Текст] : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 : защищена 20.04.12 / Н.Н. Фомина; Н. Н. Фомина ; ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I».- Воронеж, 2012. – 172 с.

**Фомина Н. Н., кандидат экономических наук
старший преподаватель
Ходжаев К. Ю.
студент
ВГЛТА
Россия, г. Воронеж**

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ КАК УСЛОВИЕ И ОГРАНИЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Достижение устойчивого экономического роста – ключевой вопрос экономики любой страны, но по поводу наилучших способов в достижении этой цели существуют серьезные разногласия. Некоторые экономисты и политики подчеркивают необходимость увеличения инвестиций в основной капитал. Другие призывают стимулировать научные исследования и разработки, ведущие к техническому прогрессу. Третьи акцентируют важность более высокого образовательного уровня рабочей силы [3].

Как показывает практика, для достижения устойчивого развития страны необходимо учитывать не только экономический и социальный, но и экологический факторы.

Необходимо заметить, что современная экономика тесно связана с экологией. Это также подтверждает общее происхождение названия от греч. слова «ойкос» - наука о «доме» и законов, регулирующих в нем. Однако понимание «дома» в этих науках не совпадает. В экологии это понятие биосферы, в котором благополучие каждого вида живых организмов зависит от благополучия всех остальных, а в экономике - это общественное личное хозяйство, в котором происходит переработка природных ресурсов в необходимые предметы потребления, что не учитывает наносимый природе вред.

Увеличение масштабов производимой продукции в процессе расширенного воспроизводства приводит к обострению экологических проблем и соответствующих социально-экономических противоречий. Экологические ошибки носят вполне закономерный характер, так как являются следствием экстенсивного пути развития экономики страны. К сожалению, все чаще приходится наблюдать, что наибольшую прибыль получает тот, кто безжалостно использует природу как источник природных ресурсов и резервуар для отходов производства.

Современный тип развития экономики можно определить как техногенный, природоёмкий (природоразрушающий), основанный на использовании искусственных средств производства, не учитывающих экологических ограничений. Так, в сельском хозяйстве России экономический рост продолжает осуществляться на старой технической базе при высокой степени изношенности оборудования. Характерными чертами современного типа развития является быстрое и истощающее использование природных ресурсов (прежде всего полезных ископаемых) и сверхэксплуатация возобновимых ресурсов (почвы, лесов). Все это наносит большой экономический ущерб, который является стоимостной оценкой сокращения, изменения, исчезновения природных ресурсов и загрязнения окружающей среды в результате деятельности человека.

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, в фактически действовавших ценах; млн.рублей; до 2000 г. - млрд.руб. [2]

Инвестиции в основной капитал	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.
Всего	53	6404	22339	58738	89094
из них на охрану: атмосферного воздуха	9,2	1644	7946	19839	26127
водных ресурсов	33	3397	8251	26143	46025

Земель	7,1	946	3520	9206	9340

В сложившихся условиях стране настоятельно необходима экологизация экономического роста путем гуманизации экономических отношений, усиления роли интеллектуальных, информационных, духовных и организационных ресурсов в обеспечении положительной динамики производства продукции.

В рыночных условиях, где главной целью стало получение максимальной прибыли, производители не заинтересованы в бережном отношении к природе и, соответственно, выделяют недостаточно денежных средств для защиты окружающей среды, что доводит последнюю до кризисного состояния.

Экологические проблемы стали присутствовать в экономике только тогда, когда кризис в экологии стал отрицательно влиять на условия производства продукции и получения прибыли. Это отрицательное влияние проявляется в истощении доступных месторождений полезных ископаемых, что ведет к удорожанию сырья и материалов, увеличения заболеваемости работников, что ухудшает их производительность труда; ухудшению работы оборудования и качества продукции из-за загрязнения воздуха и воды, используемых в производстве; снижению урожайности в сельскохозяйственных культур. Осознание катастрофичности такого типа развития экономики, истощения природных ресурсов в взаимосвязи эколого-экономических процессов на нашей планете послужило началом разработки концепции мирового развития. Невозможность добиться существенного изменения в отношении между экономикой и экологией привела к созданию концепции экотопии, основными направлениями которых являются возвращение к природе простых технологий и отказ от НТП разрушающей окружающей среду. Экотопии во многом связаны с концепцией устойчивого развития, которая удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под угрозу способность удовлетворять свои собственные потребности будущих поколений.

При разработке концепции устойчивого развития необходимо учитывать основные законы технологии, выдвинутые Б.Коммонером:

- Все связано со всем;
- Все должно куда-то деваться;
- Природа знает лучше;
- Ничто не дается даром.

Исходя из этого, критериями устойчивого развития на длительную перспективу следует считать:

- В течении времени количество возобновимых природных ресурсов(земля, лес) не должно уменьшаться в течении нового времени.
- Исчерпание запасов невозобновимых природных ресурсов (полезных ископаемых) должно максимально замедляться, с перспективой с

будущем их замены на другие не лимитированные виды ресурсов (альтернативные источники энергии – солнце, ветер).

- Внедрение мало отходных ресурсосберегающих технологий для минимизации отходов. Загрязнение окружающей среды (как суммарное, так и по видам) не должно превышать его современный уровень.

Учитывая эти критерии, мы сможем сохранить окружающую среду для следующих поколений и не ухудшим экологические условия проживания. Великий французский исследователь Жак Ив Кусто сказал: «Раньше природа устрашала человека, а теперь человек устрашает природу»[1]. Пришла пора перестать устрашать друг друга, и совместными усилиями всех живущих на Земле - будь то человек или микроорганизм - возобновить наш общий дом - биосферу.

В заключении хотелось бы отметить, что экономический рост, хотя и представляет собой одну из основных целей общества, так как обеспечивает возможность увеличения благосостояния граждан, не может быть беспредельным. Кроме того, существуют границы, за которыми экономическое развитие может быть социально опасным и требующим дальнейшего своего ограничения. Оно диктуется, прежде всего, необходимостью сохранения среды обитания человека и невозпроизводимостью природных ресурсов.

Использованные источники:

1. Непомнящий Н.Н. 100 великих путешествий [Текст] / Н. Н. Непомнящий, А. Ю. Низовский. М.: изд. «Вече», 2007. – 480 с.
2. Россия в цифрах. 2011: Крат.стат.сб. / Росстат- М., 2011. - 581 с.
3. Фомина Н. Н. Взаимосвязь и взаимовлияние доходов, экономического роста и развития сельскохозяйственного производства [Текст] : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 : защищена 20.04.12 / Н .Н Фомина; Н. Н. Фомина ; ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I».- Воронеж, 2012. – 172 с.

*Фролова А. Н.
студент, 2 курс
Бессилина К. А.
студент, 2 курс
кафедра ГМУ
Карачурина Р. Ф., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация. В данной статье проводится анализ эффективности управленческого консультирования, раскрытия основных методов решения

проблем эффективности и результативности. Изучение показателей эффективности, которые направлены на решение проблем эффективности консультирования.

Ключевые слова: консультирование, эффективность, экономический эффект, прирост прибыли, экспертные оценки, затраты управленческого консультирования.

Консультирование предусматривает проведение определенной аналитической и исследовательской работы, заключающейся в анализе, обосновании перспектив развития и использовании научно-технических, организационно-экономических и методических инноваций на предприятии[1].

Консультационная деятельность направлена на обслуживание потребностей экономики и управления:

- коммерческих и некоммерческих организаций (независимо от размера, отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы);

- физических лиц — в консультациях и других видах профессиональных услуг — обучении, исследовательских работах по проблемам их функционирования и развития[2]. Консультационная деятельность основана на профессиональных взаимоотношениях обладающего знаниями и информацией эксперта и клиента, у которого есть проблемы и потребности. Консультант оказывает помощь клиенту в повышении эффективности его деятельности и создании стоимости как путем предоставления информации и рекомендаций, так и путем предоставления своих услуг в достижении поставленных целей. Эффективность консультирования определяется достижением определенных договором консультирования целей

В общем виде экономический эффект может определяться по формуле (1):

$$E = \Pi \cdot K_1 \cdot K_2, (1)$$

где E - экономический эффект управленческого консультирования; Π - изменение: прирост, уменьшение; K_1 - доля управленческого консультирования в результатах работ; K_2 - доля участия консультанта в получении экономического эффекта.

Коэффициенты K_1 и K_2 консультанты и клиент определяют после внедрения рекомендаций консультантов.

В случае, когда консультационные рекомендации содержат большое количество мероприятий, конечный эффект можно определить не на момент завершения работ по конкретной сделке, а через некоторое время после их завершения. Поэтому расчету эффективности и выбора периода определения результатов должен предшествовать аналитический обзор состояния дел на начало внедрения рекомендаций консультантов, а также тех изменений, которые происходят дальше.

Одним из основных показателей оценки управленческого консультирования в производстве является прирост прибыли. Прирост прибыли синтезирует уменьшение затрат, рост объемов продукции, которая реализуется, и оценивает изменение объема прибыли. Расчет этого показателя рекомендуется проводить по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{з}} = \Pi / \mathcal{Z}_{\text{ук}} \cdot K_1 \cdot K_2, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\text{з}}$ - эффективность затрат на управленческое консультирование (коэффициент); Π - прирост прибыли; $\mathcal{Z}_{\text{ук}}$ - затраты на управленческое консультирование; K_1 - доля управленческого консультирования в результатах работ; K_2 - доля участия консультанта в получении экономического эффекта.

Экономическую эффективность можно рассчитать и по формуле.

$$E_{\text{н}} = \left(\frac{A_2 - A_1}{A_1} \cdot \Pi_1 + \frac{C_2 - C_1}{100} \cdot A_2 \right) \cdot K_1 \cdot K_2, \quad (3)$$

где $E_{\text{н}}$ - предполагаемый экономический эффект за счет прироста прибыли; A_1, A_2 - объем реализуемой продукции соответственно до и после реализации работ по совершенствованию системы управления; C_1, C_2 - затраты на 1 руб. реализуемой продукции соответственно до и после реализации работ по совершенствованию системы управления; Π_1 - прибыль от реализуемой продукции до реализации работ по совершенствованию системы управления; K_1 - доля управленческого консультирования в результатах работ; K_2 - доля участия консультанта в получении экономического эффекта.

По следующей формуле также рассчитывается оценка консультирования методом экспертных оценок.

$$E = \sum_{i=1}^8 \frac{O_{\text{п}} - O_{\text{н}}}{O_{\text{з}}} / 8, \quad (4)$$

При этом если полученный результат находится в промежутке от -1 до -0,5, консультирование является неэффективным.

Рекомендации по пути решения проблем эффективности и результативности консультирования:

1. Исследование экспертного метода в возможности применения для оценки эффективности управленческого консультирования. Под экспертными оценками понимается комплекс логических и математических процедур, направленных на получение от специалистов информации, ее анализ и обобщение с целью подготовки и выработки рациональных решений.

2. Использование метода экспертных оценок коллективной работы экспертной группы. Методы коллективной работы экспертной группы предполагают получение общего мнения в ходе совместного обсуждения решаемой проблемы. Иногда эти методы называют методами прямого получения коллективного мнения. Основное преимущество этих методов заключается в возможности разностороннего анализа проблем.

Недостатками методов является сложность процедуры получения информации, сложность формирования группового мнения по индивидуальным суждениям экспертов, возможность давления авторитетов в группе.

3. Использование метода получения индивидуального мнения членов экспертной группы. Методы получения индивидуального мнения членов экспертной группы основаны на предварительном получении информации от экспертов, опрашиваемых независимо друг от друга, с последующей обработкой полученных данных. К этим методам можно отнести методы анкетного опроса, интервью и методы «Дельфи». Основные преимущества метода индивидуального экспертного оценивания состоят в их оперативности, возможности в полной мере использовать индивидуальные способности эксперта, отсутствии давления со стороны авторитетов и в низких затратах на экспертизу. Главным их недостатком является высокая степень субъективности получаемых оценок из-за ограниченности знаний одного эксперта.

4. Метод «Дельфи», или метод «дельфийского оракула», представляет собой итеративную процедуру анкетного опроса. При этом соблюдается требование отсутствия личных контактов между экспертами и обеспечения их полной информацией по всем результатам оценок после каждого тура опроса с сохранением анонимности оценок, аргументации и критики.

5. Применение методов «мозговой атаки», «сценариев», «деловых игр», «совещаний» и «суда».

Вопрос оценки результативности и эффективности консультационной деятельности позволяет заметить: результативность консультаций является более широким понятием, чем их эффективность, поскольку отражает ряд побочных критериев и экспертных оценок результатов консультирования с социальной, психологической и других сторон. Экономическая эффективность консультирования во многих случаях может получить достаточно точную оценку, о чем говорят методические подходы к проблеме. Нужны специальные методики в этой области. Работа консультантов, ассоциаций, фирм в области рационализации управления крайне необходима в деле улучшения эффективности систем управления.

[1] Определение консультирования http://www.e-college.ru/xbooks/xbook187/book/index/index.html?go=part-003*page.htm.

[2] М.С.Мишенина «Сущность и исследование консультирования».

[3] Управленческий консалтинг <http://www.pikconsultinga.ru/stati-konsalting/upravlencheskij-konsalting.html>.

[4] Эффективность консультирования <http://gr1631.ru/ewe/43-konsyltirovanie-kak-process-doverie-nedoverie>

**Фурса О.О., кандидат педагогических наук
доцент
ректор
Институт художественного моделирования
и дизайна имени Сальвадора Дали
Украина, г. Киев**

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ДИЗАЙНЕРОВ

Аннотация

В статье раскрыта проблема трансформации моделей дизайн-образования, а также эффективность различных факторов, которые так или иначе включены в этот процесс, который осуществляется согласно требований компетентностного подхода. При этом автор руководствовался позицией, что специалист по дизайну, подготовленный в компетентностно ориентированной образовательной среде должен не только иметь большой объем профессиональных знаний, а быть готовым применять их творчески в процессе решения практических задач.

Ключевые слова: дизайн, модель, дизайн-образование, модель дизайн-образования, компетентностный подход, дизайнер.

Исследования направлений развития дизайн-образования, факторов, способствующих его успешной реализации, а также возникающих противоречий являются предметом научных интересов философов и искусствоведов, психологов и педагогов, социологов и экономистов. Усилия многих из них направлено на создание модели эффективного развития дизайна как перспективного направления человеческой деятельности, условий перехода от индустриального общества к постиндустриальному, а также модели самого дизайнера как личности, специалиста с высоким уровнем профессиональной компетентности на этапах его становления и в соответствии с современными требованиями постиндустриального общества. По этому поводу В. Сериков отметил: «важно не то, что и сколько я знаю, а именно как» [4]. С точки зрения компетентностного подхода, будущий специалист по дизайну должен не только иметь большой объем профессиональных знаний, а быть готовым применять их творчески в процессе решения практических задач.

Таким образом, актуализируется вопрос о трансформации моделей дизайн-образования, а также выявлении эффективных факторов, которые так или иначе включены в этот процесс.

Одним из важных результатов трансформации моделей современного дизайн-образования является расширение его функций, включая предоставление желающим возможности учиться на протяжении всей жизни в дизайнерских учебных заведениях, которые:

- способствуют успешному социально-экономическому развитию на региональном и государственном уровнях;

- генерируют развитие проектной культуры в обществе;
- формируют пространство непрерывного профессионального образования.

Анализ развития дизайн-образования во второй половине XX в. дает возможность констатировать, что в то время сложился дидактическая модель подготовки узкопрофессиональных специалистов, которая имела технократический, дифференцированно-дисциплинарный характер. Модель как существующий учебно-воспитательный комплекс совершенствовалась на основании требований практики. Требования же практики отражались в сведениях о деятельности специалистов, их профессиональных качествах.

В теории профессиональной педагогики исследуют модели систем образования различных уровней, касающиеся проблем профессиональной подготовки и модели специалиста на фоне его личностного, профессионального развития. Сейчас существует практика моделирования систем профессиональной подготовки специалистов, организации образовательного процесса и создания условий их индивидуально-профессионального развития. Вместе с тем, вопросы моделирования системы профессиональной подготовки дизайнеров как представителей экономики, культуры и искусства, несмотря на их востребованность и большое распространение в сфере занятости, не разработаны и практически не рассматривались.

Несмотря на широкие возможности, которые открываются в моделировании системы профессиональной подготовки дизайнеров, в практике высших учебных заведений оно используется недостаточно эффективно. Это объясняем наличием следующих причин:

- отсутствие единых требований к созданию системы профессиональной подготовки дизайнеров;
- слабая теоретическая разработанность проблемы использования моделирования в ходе проектирования системы профессиональной подготовки дизайнеров в ВУЗах;
- отсутствие научно обоснованных учебно-методических рекомендаций по моделированию педагогических систем;
- недостаточная подготовленность преподавателей ВУЗов к использованию моделирования и проектирования в ходе решения задач собственной педагогической деятельности (преподаватели часто не владеют навыками моделирования учебного процесса и проектирования результатов профессиональной деятельности);
- внедрение моделирования в высших учебных заведениях в области дизайна является чрезвычайно сложным за недостаточное методическое, материальное и организационное обеспечение.

Педагогические проблемы в области дизайн-образования могут быть решены при условии использования моделирования в качестве действенного способа интеграции общенаучных и специальных знаний, внедрения

принципа системности в процесс обучения и воспитания, создание системы профессиональной подготовки дизайнеров. В совокупности это требует выделения структурных и содержательных подходов к построению модели профессиональной подготовки дизайнеров и ее реализации с целью повышения мобильности и гибкого реагирования на состояние рынка труда. Анализ педагогических исследований с использованием метода моделирования обнаружил доминирующие тенденции разработки образовательных моделей:

- модели образовательного менеджмента - моделирование организационных систем непрерывного профессионального образования в области дизайна;

- модель структуры, содержания и методов профессиональной подготовки - поиски инноваций в содержании профессиональной подготовки, разработки и внедрения инновационных методик и технологий обучения;

- психолого-педагогические модели формирования личности будущего дизайнера, направленные на совершенствование учебно-воспитательного процесса на основе интеграции личностно-ориентированного, компетентностного, деятельностного и других подходов к формированию личностных качеств специалиста.

Отечественный образовательный менеджмент склонен к импульсивным, радикальным, одновариантным решениям и действиям, в основном ограничиваясь лишь одним вариантом развития дизайн-образования - разработкой программы основ дизайна как самостоятельной учебной дисциплины. По этому поводу Х. Тхагапсоев пишет, что дизайн только в том случае может достичь равенства с другими дисциплинами (группами дисциплин), если он будет организован как сфера и отрасль знания, которая вносит не меньшую долю в самореализацию индивида и в подготовку его к социальным ролям, чем другие блоки дисциплин, сферы знаний в современной школе [5]. Примером может быть опыт Британской высшей школы дизайна, которая является членом международной ассоциации Teaching Designers Network (TDN), британского профессионального союза British Design & Art Direction (D&AD) и Международного совета ассоциаций по графическому дизайну ICOGRADA. Здесь успешно развивают две основные модели подготовки дизайнерских кадров. В первую очередь, - это британская модель высшего образования, по которой разрабатываются программы. Обучение за такими программами способствует тому, что студенты в течение нескольких лет получают фундаментальную подготовку на уровне мировых стандартов качества. Другая модель реализует принцип непрерывной многоуровневой образовательной деятельности школы – работа с учебными программами, разработанными в рамках внеклассного и последиplomного образования. Последняя предназначена для переквалификации и непрерывного развития

практикующих дизайнеров на краткосрочных курсах, что проходят в летние месяцы (в июле - августе):

- интенсив по дизайну интерьера;
- интенсив по промышленному дизайну;
- интенсив с графического дизайна и визуальных коммуникаций;
- интенсив по каллиграфии и типографике.

Для занятий со студентами школа имеет дизайн-мастерские, студии, семинарские и лекционные аудитории, компьютерные классы - Apple Macintosh и PC; мастерскую офсетной печати, центр печати, цифровую студию фото- и видеосъемки; центр макетирования и прототипирования; центр карьеры; центр информационных ресурсов.

Привлечение преподавателями студентов к практической сфере графического и интерактивного дизайна позволяет им работать в условиях межпредметных связей между визуальными коммуникациями, социальной психологией и культурологией. Главное требование к будущим студентам - способность понимать задачу и находить средства для ее реализации. Эта способность проявляется у каждого по-своему. Кто-то пользуется трехмерной графикой, другие выбирают лепку из пластилина, вырезание из картона, составление единой композиции, рисование вручную шрифтов, фотографирование в нескольких слоях Photoshop - и в итоге получаем главный результат - умение донести идею.

Обучение интерактивному дизайну дает возможность студентам получать действительно актуальную информацию. Для этого преподавателю надо все время находиться на пике развития индустрии. Интерактивный дизайн не ограничивается рамками интернет-проектов, значительное внимание обращается на вопросы, связанные с играми, где студенты учатся презентовать свои работы, реализовывать свои знания маркетинговых коммуникаций, индустрии дизайна. Благодаря методу моделирования дизайн-образование может быть представлено как система средств и способов расширения познания действительности согласно моделям, которые постепенно усложняются.

Кроме того, любая информация, что касается самого процесса, приобретает объективность, которая постепенно выражается в форме модели. То есть, в исследовании системы профессиональной подготовки дизайнеров в высших учебных заведениях модель выступает как основное средство наглядного представления всех связей и отношений между ее структурными компонентами.

В отечественной системе дизайн-образования разрабатываются модели и создаются инновационные учебные заведения, в которых предусматриваются условия для непрерывного образования, внедряются педагогические технологии. Таким образом каждый человек может выбрать поле деятельности согласно со своим интересами и способностями, изменить

его, если ошибся в выборе, получить смежную профессию, дополнить и углубить ту, которой уже овладел.

Исследователи в области профессионального образования преимущественно изучают проблемы отдельного, а не комплексного функционирования учебных заведений многоуровневого образования. Изучаются особенности взаимодействия ВУЗа и колледжа, которая, во-первых, предполагает соблюдение принципов непрерывности и системности профессионального образования, во-вторых, проявляется в направленности на создание условий становления индивидуальной образовательной траектории специалиста.

Много внимания уделяется поискам инновационных подходов к организации учебно-воспитательных систем. Инновационная модель дизайнерского учебного заведения, которое, благодаря комплексному подходу к организации профессиональной подготовки, осуществляет подготовку дизайнеров от ученика детской дизайн-студии до специалиста по дизайну и слушателя курсов профессионального совершенствования. Мы рассматриваем её как систему, что способствует развитию творческой одаренности будущих дизайнеров, в которой возможна некоторая академическая свобода. Это является условием сознательного профессионального самоопределения, роста профессиональной компетентности личности, формирования дизайн-элиты общества.

В рамках педагогического проектирования инновационная модель позволяет:

- создавать образы объектов или явлений;
- имитировать реальные процессы будущей как дизайнерской, так и педагогической деятельности;
- проигрывать, сравнивать и оценивать возможные результаты проектирования;
- делать обоснованный выбор одного из альтернативных вариантов решения проблем.

В круг проектных процедур входит создание моделей будущих объектов, процессов и явлений, поэтому моделирование можно считать частью проектирования. Мы различаем моделирование систем образования, объектов различного уровня и моделирование личностного профессионального развития дизайнера как субъекта образовательного процесса, его личностных качеств. Вместе с тем, отмечаем, что все необходимые качества личности дизайнера воспитываются и развиваются благодаря комплексному подходу к моделированию учебно-воспитательного процесса, тщательному отбору и структурно-логической последовательности учебных дисциплин, каждая из которых направлена на развитие одной или нескольких профессионально значимых свойств или практических умений и навыков в условиях, максимально приближенных к будущей деятельности, в

рамках различного уровня образовательных систем, в частности, системы профессиональной подготовки дизайнеров.

Действенным фактором в построении модели профессиональной подготовки будущего дизайнера с учетом дальнейшего обучения его на ступенях высшего образования является Государственный стандарт по специальности «Дизайн». Система подготовки будущих специалистов в области дизайна должна интегрировать образовательный процесс с реальными достижениями науки и техники и осуществлять на этой основе подготовку дизайнеров, стиль мышления которых адекватен современной ситуации развития общества и производства. Модель такой системы приобретает признаки непрерывности и впитывает в себя характеристики практически всех видов дизайнерской деятельности, в которых усиливается взаимодействие фундаментальных наук и специальных профессиональных знаний и умений, логико-интуитивных механизмов творческого поиска и ответственности за принятые решения.

Моделирование непрерывной образовательной системы основывается на принципах последовательного перехода от трансляции знаний к формированию и развитию способностей будущего дизайнера, позволяющие преодолеть границы отраслевого функционирования. Неизменным принципом педагогического проектирования и моделирования в эволюции дизайн-образования является принцип преемственности.

В основу концептуальной модели непрерывного дизайн-образования, кроме понятия, собственно, непрерывности образования, возложена категории ее интеграции, взаимосвязи элементов, которые в нее входят, ее этапов и степеней, целостности ее модели.

Профессиональная подготовка в художественном ВУЗе проектируется, моделируется и создается преимущественно как целостная педагогическая система, организация и реализация которой требует системного подхода. При этом каждая подсистема должна рассматриваться как составная большей системы, в которую она вписана и в которой функционирует. Целостность в организации учебно-воспитательного процесса реализуется через установление связей, обеспечивающих его системность. Отсутствие какого-либо компонента в учебном процессе или в педагогической взаимодействии преподавателя и студента приводит к изменению результатов обучения.

Межвузовский переход с ОКУ младшего специалиста на ОКУ бакалавра возможен за счет интегрированных учебных планов в ВУЗАХ I, II уровней аккредитации и III, IV уровней аккредитации. Итак, ведущим принципом организации системы является принцип целостности, поскольку именно он вмещает в себя структуру, без которой невозможно создание системы профессиональной подготовки специалиста, и связи, без которых невозможно функционирование такой системы.



Рис.1. Схема многоуровневой системы образования в Художественном ВУЗе

Моделирование систем профессиональной подготовки дизайнера (СППД) основывается, как правило, на профессиографическом анализе деятельности специалиста в этой области, с учетом социально-экономических условий и динамического содержания профессиональной деятельности, которые постоянно меняются.

С позиций профессиографии определяются основные компоненты теоретической модели дизайнера, общие и специальные качества личности специалиста, необходимые знания, умения и навыки, а также качества, которые мешают успешному выполнению профессиональных обязанностей. Обезличенное обучения дизайнера, как и проектировочную деятельность в системе профессиональной подготовки можно считать антигуманистическими, или такими, которые дают знания и умения, но не способствуют развитию личности, а, следовательно, не могут считаться постиндустриальными и инновационными. С этих позиций можно утверждать, что современный дизайнер - это:

- личность художника-творца; - специалист, умеющий собрать необходимую информацию, обработать ее и представить как результат личностного развития в образной графической или объемной форме;

- специалист, имеющий развитое проектное мышление, умеет разрабатывать концептуальные модели на основе собственных представлений;

- проектант, который моделирует форму «по законам красоты» и понимается на технико-технологических процессах внедрения собственных разработок;

- генератор проектной культуры общества;

- художник-изобретатель визуальных форм.

Современную модель специалиста-дизайнера мы рассматриваем как конкретизацию требований к личностным и профессиональным качествам, которыми должен обладать специалист определенного профиля, оптимально она функционирует не только в условиях современного производства, но и в условиях производства будущего. Такая модель является прогностической, учитывает перспективы, тенденции развития дизайна как в художественном, так и техническом контексте, может выполнять эвристические, преобразующие функции, способствовать решению важнейшей задачи - опережающего отражения в квалификационных характеристиках, учебных планах и программах требований производства к уровню проектно-преобразовательной компетенции будущего дизайнера.

Особенности модели дизайнера мы видим в том, что дизайнер в процессе реализации и развития проектного замысла работает как в направлении от функции к форме, так и от формы к функции, получая импульсы для творческой деятельности из области формальных качеств предметов, в отличие от инженера, который также занимается проектированием, но для него суть процесса проектирования заключается в создании материальной структуры работающей конструкции, что обеспечивает реализацию той или иной функции. Основу профессионального самовыражения дизайнера определяет форма, закономерности образования и зрительного восприятия. Именно по индивидуально-личностным характеристикам можно спроектировать траекторию профессионального становления и развития, помочь молодому специалисту определиться в вопросе, кем ему лучше быть, на какое направление дизайнерской деятельности ориентироваться.

Перспективная модель дизайнера и системы дизайнерского образования не может быть создана за пределами представления о культуре общества и дизайнерское производство, в котором она будет действовать. Как правило, за эталон дизайнерской культуры и готовности профессионала избирается деятельность дизайнеров стран Евросоюза, США, Японии.

Выявленные по результатам исследования тенденции дают основания утверждать, что перестройка отечественной дизайн-образования за

моделями, ориентированными лишь на культуру, идеологию и психологию, характерные для этих стран, бесперспективна. Нужна модель, проект которой учитывает реалии отечественного общества и предусматривает социальную и индивидуальную поведение будущего специалиста в ситуации неопределенности, включает механизм саморазвития; которая способна помочь будущему украинскому дизайнеру решить жизненные проблемы, преодолеть трудности профессионального становления, проблемы общения, самореализации. Рассмотрев в исследовании модели специалистов-дизайнеров с позиций профессиографии, а также профессионально-трудовой социализации, профессиональной подготовки и развития специалистов в ВУЗАХ, мы обнаружили, что в Украине существует положительная тенденция по созданию системы дизайнерского образования, целью которой является перенаправление, урегулирования, усовершенствование процесса личностного развития студента и профессионального становления молодого дизайнера, формирование его компетентности. Проводятся научные исследования по вопросам педагогического проектирования, что непосредственно связано с использованием метода моделирования в решении проблем профессионального становления будущего специалиста в области дизайна и дизайнерского образования, в частности, развития его личностных качеств, приведение профессиональных характеристик в соответствие с требованиями современности, хотя круг таких исследователей в Украине достаточно ограничено. Формирование и развитие основных профессиональных характеристик дизайнера, с учетом тех компонентов, составляющих потенциал квалифицированного и компетентного в сфере профессиональной деятельности специалиста, возможные в процессе реализации эффективной модели профессиональной подготовки. Показателями эффективности функционирования разработанных моделей может служить достижения ими целей, которые в свою очередь диагностически проверяются по итогам профессиональной подготовки дизайнеров. В настоящее время общепринятыми признаками профессионализма будущего специалиста-дизайнера является способность использовать разнообразные средства визуализации творческих предложений; развитие природных способностей, собственного ощущение гармонии, красоты; научное осмысление законов формообразования; знание требований к объекту своей деятельности, технологии изготовления вещей, материалов и их свойств; принцип экономичности дизайн-деятельности; понимание сущности и смысловой нагрузки объекта разработки; умение генерировать проектную культуру общества [3]. Эта модель отличается от прагматичных представлений 90-х годов о модели специалиста дизайнера в Московской школе дизайна, где считалось, что компоненты модели любого специалиста определяются преимущественно онтологически - от представлений специалистов в области образования о будущей деятельности своих воспитанников, о «практике». И «практика», и ее специалист

вырисовываются такой моделью в довольно общих чертах. Но, превращаясь в професиографический норматив квалификационных характеристик, модель приобретает вид достаточно жесткой и статической схемы, что отграничивает учебное заведение от реальной практики, которая динамично развивается, постоянно перепрограммируемая и конкретизируя деятельность специалиста. Профессорско-преподавательский состав, как признают авторы, - попадает в ситуацию «ножниц» между нормативной професиографической моделью специалиста и реальной практикой, а также теорией и методологией художественной деятельности. Особенно это касается дизайнерской профессии, которая, с одной стороны, есть еще достаточно новой и нет прототипов, а с другой - связана с культурно-историческими, социокультурными, социальными основами действительности. Показательной является ситуация с квалификационной характеристикой дизайнера, разработанной в МВХПУ. По мнению исследователей, «она не отражает специфики дизайна, ставит его в ряд, вводит в аналогию с другими художественными специализациями, и именно художественными». Этим - по их мнению, определяется и модель системы профессиональной подготовки, и модель самого специалиста в системе подготовки дизайнеров, которая родилась и действует в МВХПУ [2, с.38]. Считаем, что представленная модель специалиста-дизайнера МВХПУ - это технократическая модель. В ней не прослеживается гуманистический принцип, отсутствует необходимый набор личностно-профессиональных качеств специалиста, что обеспечивают его успешную деятельность как творческой личности. Для сравнения проанализируем модель специалиста-дизайнера Уральской государственной архитектурно-художественной академии. В ней проявляется установка на целостность образа дизайнера, изображаемого через определение целей дизайн-деятельности и толкования ее результатов. Портрет дизайнера вырисовывается пока через «не»: дизайнер и нехудожник, и не-инженер. На этой основе была предложена концепция обучения дизайнера, призванная преодолеть объективную разноплановость дизайна установкой на овладение методами проектной деятельности. В модели специалиста-дизайнера Уральской государственной архитектурно-художественной академии (аналогично модели МВХПУ) хотя и отсутствует гуманистический принцип, который является одним из главных компонентов культуровідповідної ориентации высшего образования, тем не менее, в ней есть важный методический момент: «обучение проектной деятельности должна стать стержнем подготовки дизайнеров от самого ее начала» [6, с.24]. В настоящее время к специалистам предъявляются высокие требования, связанные с необходимостью строить процессы не только функционирования, но и развития собственной деятельности. Это условие является важнейшим критерием для разработки модели специалиста в том случае, если она служит основой для проектирования профессиональной подготовки.

Рассматривая последнюю как основополагающий базовый этап профессионального становления личности, мы выделяем два подхода к определению его сущности. Первый связан с «вписыванием» человека в ту или иную систему профессиональной деятельности, то есть «овладением», «присвоением» этой системы деятельности, второй - с развитием и саморазвитием личности. Соответственно этому есть две принципиально разных модели специалиста: одна направлена на формирование дизайнера, который обладает определенными профессиональными знаниями, умениями, навыками, что свидетельствует о квалификационные характеристики специалиста и функциональную соответствие между требованиями рабочего места и целями образования и соответствует знаниево-деятельностной парадигме; другая - личность специалиста, который может выйти за пределы собственной деятельности для ее анализа, оценки и последующей организации, приближена к современной компетентностной парадигмы профессионального образования.

Обобщенная модель специалиста, судя по результатам анализа представленных моделей, должна характеризоваться следующими показателями:

- наличие богатой информационной базы;
- гармоничное сочетание художественной и инженерно-технической подготовки;
- навыки коллективной работы;
- навыки адаптации в индустриальном производстве (уметь вписать свой проект в контекст индустриального производства и культуры);
- навыки комплексного проектирования, основанные на сохранении целостности круга изделий;
- навыки прогнозирования и предвидения;
- владение методами научного анализа, исследования потребностей, выявление перспективных тенденций;
- интегративные способности, в частности, восприятия среды в конкретных образах;
- способность формулировать цели.

К этому перечню обязательно включается и сфера социально-коммуникативной компетентности дизайнера, которая объединяет такие субъективные качества, как потребность в общении и самоадаптация, способность и готовность развиваться и жить в социально-профессиональной взаимодействия, понимание и соблюдение правил и принципов реальной дискуссии, которая ведет к взаимопониманию. Область практического общения дизайнера, который охватывает реальные действия участников проекторочного и производственного процессов (художника, технолога, экономиста, мастера-исполнителя и др.), направленные на достижение общей цели деятельности, требует сознательного целеполагания, выбора оптимальных средств, постоянного слежения за действиями

партнеров, внесение необходимых корректив в собственное поведение. Таким образом, разработка моделей, программ и педагогических технологий в системе дизайн-образования является особого рода культуротворческой проектной деятельностью, которая направлена на трансформацию моделей дизайн-образования и обеспечивает их инновационность, соответствие современным требованиям к подготовке дизайнеров. Новое понимание сущности дизайна, его развития в условиях постиндустриального информационного общества своеобразно освещающий цели и задачи, содержание и перспективы расширения границ культуротворческой проектной деятельности, что не приводит к содержательной неопределенности профессионального поля культурной деятельности различных его субъектов, а наоборот, конкретизирует их действия, определяя монопольные плоскости, направленность и специфику каждого из направлений.

Использованные источники:

1. Гончаренко С.У. Педагогічні дослідження. Методологічні поради молодим науковцям / Семен Устимович Гончаренко. – К.; Вінниця: Планер, 2010. – 308 с.
2. Московская школа дизайна : опыт подготовки специалистов в Моск. высш. худож. – пром. уч-ще (бывшем Строгановском) / [сост. : А.Г. Устинов, Ж.В. Федосеева.]. – М.: ВНИИТЭ, 1991. – 180 с.
3. Прусак В.Ф. Сучасна дизайнерська освіта: досвід, проблеми / Володимир Прусак // Діалог культур : Україна у світовому контексті. Художня освіта : зб. наук. пр. / [редкол. : І.А.Зязюн (голов.ред.) та ін.] ; упоряд. і відп. ред. С.О. Черепанова. – Львів: Світ, 1999. – Вип. 5.– С. 354-364.
4. Сериков В.В. Личностно ориентированное образование / В.В. Сериков // Педагогика. – 1994. – № 5. – С. 16-20.
5. Тхагапсоев Х.Г. Дизайн как феномен культуры и образования / Х.Г. Тхагапсоев. – Нальчик: Эльфа, 1997. – 272 с.
6. Уральская школа дизайна : опыт подготовки дизайнеров в Свердловском архитектурном институте : метод. материалы. – М.: ВНИИТЭ, 1989. – 115 с. – (Серия: Дизайн-образования).

Хабилова Э. Р.
студент, 4курс
экономический факультет
Шайхутдинова Н. А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

МЕРОПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОФИРМА БУЗДЯК» БУЗДЯКСКОГО РАЙОНА

Вопрос управления затратами актуален потому, что достижение устойчивого преимущества над конкурентами сегодня возможно только при наличии более низкой, по сравнению с другими производителями, себестоимости выпускаемой продукции. Для решения этой проблемы необходима четкая программа по управлению затратами [3].

В условиях острой конкуренции товаров важно осуществлять жесткий контроль затрат с целью повышения конкурентоспособности предприятий и улучшения финансового состояния. Одним из средств достижения предприятием высокого экономического результата становится эффективное управление затратами. Управление затратами как средство достижения предприятием высокого экономического результата не сводится только к снижению затрат, но и распространяется на все элементы управления. В связи с этим разработка новых систем управления издержками, исследование проблем повышения качественных характеристик, совершенствование управления затратами является весьма актуальной проблемой [2].

В этой статье, на основе анализа затрат, предлагается план мероприятий, осуществление которых позволит предприятиям снизить затраты и соответственно повысить эффективность работы.

Проведем анализ затрат по экономическим элементам ООО «Агрофирма Буздяк».

Опережение темпа роста затрат над темпами роста выручки свидетельствует о снижении эффективности производства продукции, что, в свою очередь, оказывает неблагоприятное воздействие на результаты финансовой деятельности предприятия [1].

Таблица 1. Анализ динамики затрат по экономическим элементам ООО «Агрофирма Буздяк» за 2010 -2012 гг.

Наименование показателей	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Отклонение	
				Абсолютное	Относительное
1	2	3	4	5 = 4-2	6= (4-2)/2
1. Материальные затраты	37721	27461	29083	(8638)	22,9
2. Заработная плата	2054	5285	6753	4699	228,7

3. Амортизация	19189	20965	23717	4528	23,6
4. Прочие затраты	3713	8800	9157	5444	146,6
Итого затрат	62677	62511	68710	6033	421,8
Выручка	25450	29223	82228	56778	223,1

Расчетные данные табл.1 показывают, что в 2012 году, по сравнению с 2010 годом, выручка от продаж увеличилась на 22,3%, а общие расходы по обычной деятельности на 42,1%, за счет увеличения амортизационных отчислений на 23,6%, материальных затрат почти на 23%, затрат на оплату труда на 22,8%. Отрицательным фактором является то, что темп прироста общих затрат (42,1%) в 1,8 раза больше прироста выручки от продаж (22,3%).

В ООО «Агрофирма Буздяк» амортизация основных средств производится нелинейным способом.

В целях снижения затрат в данной организации рекомендуется применить следующее мероприятие: чтобы уменьшить затраты на амортизационные начисления, попробовать перейти на линейный способ. Данный способ относится к самым распространенным.

Для сравнения линейного и нелинейного методов целесообразно составить таблицу амортизационных отчислений, где можно наглядно изобразить их динамику.

Таблица 2. Сравнение линейного и нелинейного методов амортизации

Ме- сяц	Суммарный баланс при нелинейном методе, тыс. руб.	Норма амортиза- ции, %	Нелинейная амортизация , тыс. руб.	Остаточная стоимость при линейном методе, тыс. руб.	Линейная амортизация, тыс. руб.
	1	2	3	4	5
1	4160,0	8,8	366,1	4160,0	69,7
2	3793,9	8,8	333,9	4090,3	69,7
3	3460	8,8	304,5	4020,6	69,7
4	3191,5(3155,5+3 6)	8,8	280,8	3986,9 (3950,9+36)	70,7
5	2961,7 (2910,7+51)	8,8	260,6	3967,2 (3916,2+51)	72,1
6	2701,1	8,8	237,7	3895,1	72,1
7	2463,4	8,8	216,8	3823	72,1
8	2246,6	8,8	197,7	3750,9	72,1
9	2048,9	8,8	180,3	3678,8	72,1
10	1868,6	8,8	164,4	3606,7	72,1
11	1704,2	8,8	149,9	3534,6	72,1
12	1554,3	8,8	136,8	3462,5	72,1
Итого	X	X	2829,5	X	856,6

о					

Как видно из приведенной таблицы, исчисленная сумма амортизации при использовании линейного метода на 1972,9 тыс.руб. ниже, чем при нелинейном методе. В течение года при линейном методе амортизационные отчисления одинаковы, а остаточная стоимость равномерно уменьшается.

Соответственно, в ООО «Агрофирма Буздяк» потенциально высвобождается собственных источников финансирования при внедрении линейного метода амортизации только по группе основных средств «Производственный и хозяйственный инвентарь» 1972,9 тыс. руб. (2829,5тыс. руб. – 856,6 тыс. руб.).

Использованные источники:

1. Дырдонова, А. Н. Управление затратами [Текст] : Учебное пособие / А. Н. Дырдонова. - Нижнекамск : Нижнекамский химико – технологический институт (филиал) КГТУ, 2010. – 112 с.
2. Саранцева, Е. Г. Совершенствование управления производственными затратами на промышленном предприятии региона [Текст] : Журнал / Е. Г. Саранцева. – М.: Регионология. – 2008. - №4. – с. 25 – 28.
3. Шайхутдинова, Н. А., Чубараева, Э. А. Управление затратами предприятия на примере ОАО «Бакалымолоко» [Текст]: Материалы VII Всероссийской студенческой научно – практической конференции «Идеи молодых – национальное достояние» / Н. А. Шайхутдинова, Э. А. Чубараева. – Челябинск, 2012 – с. 226 – 227.

*Хайбрахманова А.А.
Фархутдинова Л.Н.
БГАУ
Россия, г.Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ

Ипотека-это имущественный залог, служащий обеспечением исполнения основного обязательства должником - залогодателем перед кредитором-залогодержателем, который приобретает право в случае неисполнения обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение за счет заложенного недвижимого имущества [1].

В современной России широкое применение получила ипотека жилища при получении кредита на его приобретение. Необходимо отметить, что ипотека для России не является каким-то новшеством, так как наша страна до революции была одним из лидеров в области ипотечного кредитования. Ипотека давно известна и успешно применяется во многих странах. Исключением не является и наша страна, где ипотека существовала до 1917 г. Российская ипотека имеет твердую законодательную основу. Ипотека регулируется Гражданским кодексом РФ; Федеральным законом от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»; Законом РФ от 29 мая 1992 г. № 2872 -1 «О залоге» [2].

Постановлением Правительства РФ от 17.12.2010 г. № 1050 в России принята и действует федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 годы, в которой уделено также внимание развитию ипотечного жилищного кредитования [3].

Основные проблемы ипотеки в России также состоят в том, что ипотечные кредиты должны выдаваться под разумные проценты. И задача государственной власти в этих условиях состоит в том, чтобы, во-первых, обеспечить условия для концентрации денег в банках, а во-вторых, использовать бюджетные средства для помощи гражданам.

Продуманная и эффективная ипотечная система государства решает множество проблем. Так, например, она способствует снижению инфляции, временно оттягивая на себя свободные денежные средства граждан и организации. С другой стороны, она помогает решать социальные и экономические проблемы. Активное использование ипотеки обещает большое количество преимуществ, способных улучшить состояние российской экономики. Представляется, что ипотека должна найти более широкое применение на практике, а государство должно этому способствовать.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 01.09.2013).
2. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (в ред. от 07.05.2013 N 101-ФЗ).
3. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010г. № 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011-2015 г.

*Хайруллина А. Д.
студент, 4 курс
кафедра финансы и кредит
Шутько Г.Н., канд.эконом.наук
доцент
БГАУ
Россия г. Уфа*

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Субъективные характеристики руководителя часто выступают определяющим мотивом в выборе стратегии поведения промышленного предприятия на рынке. Поэтому, при раскрытии понятия риска необходимо учитывать субъективность в восприятии внешней и внутренней среды промышленного предприятия. Учитывая данные обстоятельства, целесообразно предложить следующий подход к определению понятия риска. Риск – это субъективно воспринимаемая во времени вероятность наступления негативных событий в финансово – хозяйственной деятельности промышленных предприятий [1].

Финансовые риски - риски, связанные с возможностью случая возникновения непредвиденных финансовых потерь (снижения доходов, потери капитала и т.п.) в ситуациях неопределенности условий для финансовой деятельности организации[3]

Проанализируем финансовый риск на примере Общества с ограниченной ответственностью «Раевсахар». К основным видам деятельности Общества относятся: переработка сахарной свеклы; производство и реализация сахара; другие виды деятельности, соответствующие целям и задачам Общества. ООО «Раевсахар» последние два года работает неэффективно. В составе собственного капитала преобладают убытки, преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств ООО «Раевсахар» является негативным фактом деятельности, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости для ООО «Раевсахар».

Проанализируем финансовый риск ООО «Раевсахар» на основе концепции эффекта финансового рычага. В таблице 1 приведен расчет эффекта финансового рычага для ООО «Раевсахар» за 2011-2012 годы.

Таблица 1 Расчет эффекта финансового рычага

Показатель	за 2011 г.	за 2012 г.
Прибыль от обычной деятельности, тыс. руб.	-23618	-57968
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	828	-73224
Проценты к уплате, тыс. руб.	9128	-26136
Прибыль до уплаты процентов и налогов, тыс. руб.	9956	-99360
Налог на прибыль, %	29,52	1,79
Заемные средства, тыс. руб.	392916	344769
Собственные средства, тыс. руб.	2140	-71084
Капитал компании, тыс. руб.	395056	273685
Экономическая рентабельность	0,03	-0,36
Средняя расчетная ставка процента по кредитам за анализируемый период, за год.	4,12	11,75
Плечо рычага (ЗС/СС)	183,60	-4,85
Дифференциал (ЭР-СРСР)	-0,04	0,11
Эффект финансового рычага (ЭФР)	0,21	0,44
Рентабельность собственных средств (РСС= ЧП/СС)	-11,04	0,82
Рентабельность собственных средств $RCC=(1-ННП) \times ЭР + ЭФР$	20,56	43,92

Чем больше сила воздействия финансового рычага, тем больше финансовый риск, связанный с предприятием. Для снижения степени финансового риска предприятие в пределах своих возможностей должно регулировать размеры своих обязательств, которые оно должно выполнить независимо от величины полученной прибыли. Это особенно важно, если в перспективе предполагается снижение по каким-либо причинам величины чистой прибыли.

Для улучшения финансовых результатов предлагается осуществить следующие мероприятия:

1. Наиболее безрисковым способом пополнения источников формирования запасов, а также наиболее существенным фактором повышения финансовой устойчивости предприятия является увеличение собственного капитала. При принятии решения об увеличении капитала необходимо выбрать соответствующие пути его осуществления. Капитал может быть увеличен как за счет внутренних источников (доходов от продажи продукции, переоценки основных средств), так и за внешних (выпуска дополнительной продукции).
2. Структура с высокой долей задолженности и низким уровнем денежных средств свидетельствует о проблемах, связанных с оплатой услуг предприятия. ООО «Раевсахар» необходимо налаживать расчеты с покупателями и заказчиками.
3. Управление рисками в ООО «Раевсахар» должно осуществляться через все возможные структуры, что при правильном руководстве повысит общую эффективность управления фирмой. Таким образом руководителю следует создать на предприятии службу интерактивного риск-менеджмента, способную управлять организацией в условиях кризиса и взаимодействовать со всеми её структурными подразделениями.
4. Необходимо стремиться увеличить объем производства и сбыта продукции, так как это позволяет оптимизировать издержки и снизить цену на продукцию, что повышает ее конкурентоспособность;
5. Предприятию следует увеличить запас финансовой прочности по цене поскольку это позволит проводить более разнообразную маркетинговую политику и увеличить страховой запас от риска снижения цены на рынке;
6. Поддерживать ликвидность предприятия, следя за балансом расходов и доходов в каждом конкретном промежутке времени, поскольку их разрыв способен привести к ухудшению ритмичности работы предприятия и в худшем случае к остановке производства, что резко ухудшает конечные результаты работ;
7. Следует обеспечить достаточное количество финансовых ресурсов для развития предприятия. Поиск новых источников финансирования, использования новых финансовых инструментов позволит оптимизировать соотношение собственных и заемных источников финансирования;
8. Стремиться снизить себестоимость (например зарплату заместителя директора и начальника цеха увязать с объемом реализованной продукции, работ, услуг), постараться снизить управленческие и транспортные расходы. Эти действия несомненно, приведут к расширению возможностей материального стимулирования работников; решению многих социальных проблем коллектива организации, к возможности снижения продажной цены на реализуемую продукцию, что позволит повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж; к улучшению финансового состояния

организации и снижению риска банкротства и наконец к увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

9. Общая рентабельность производственных фондов предприятия в 2010 г. составила 0,54%, в 2012 г. – 0,30%. Снижение данного показателя произошло вследствие более быстрых темпов роста себестоимости в сравнении с темпами роста валюты баланса, кроме того, темпы роста себестоимости незначительно превышают темпы роста выручки. Это является негативным моментом, необходимо принять меры по снижению себестоимости за счет налаживания более тесных контактов с поставщиками, которые будут предоставлять продукцию по более низким ценам.

10. В целом показатели финансовой устойчивости предприятия говорят о высоком финансовом риске привлечения заемных средств и о необходимости снижения кредиторской и дебиторской задолженностей и наращивании таких статей баланса, как собственный капитал, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

Соответственно, необходимо наращивать величину собственного капитала более быстрыми темпами и снижать величину дебиторской задолженности.

Таким образом: несмотря на значимость приведенных мер их, вряд ли, можно отнести к методам, это скорее, направления повышения эффективности деятельности предприятий.

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент – М.: 2012.
2. Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Полтавцев С. И. Риски в современном бизнесе. -М.: 2010
3. Богоявленский С. Б. Управление риском в социально – экономических системах: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 144 с.
4. Л.П.Корнилова, А.А.Адамбекова. Финансы и кредит в вопросах и ответах: учебное пособие для подготовки к экзаменам : ТОО Коллизей.- 468с., 2005

*Халилова Р. Р.
студент
Ханнанова Т. Р., к.ю.н.
профессор
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АБЗЕЛИЛОВСКОГО РАЙОНА

Абзелиловский район Республики Башкортостан – излюбленное место, куда съезжается независимо от времени года большое количество туристов со всей России. Район богат полезными ископаемыми, редкими животными, но большую привлекательность для туристов представляет

природа с необычайной красоты лесами, высокими горами и прозрачными озерами.

На территории Абзелиловского района расположено 33 озера. Самое известное из них – озеро Якты-Куль - является памятником природы РБ, имеет природно-лечебные свойства. Окрестности этого озера официально признаны курортной зоной, где расположена известная здравница «Якты-Куль» и около 20 домов отдыха и пансионатов г. Магнитогорск. Что касается предприятий, которые арендуют озеро и участки земли можно выделить Магнитогорский Металлургический Комбинат.

Работая в отделе экономики Администрации Абзелиловского района, во время прохождения менеджмент-практики, мною был задан вопрос относительно того, почему же, имея такие природные ресурсы, мы даем под аренду землю «соседям»? Почему бы не заняться развитием туристической деятельности непосредственно администрации района, на территории которой и находится объект?

В программе социально-экономического развития района предусмотрена поддержка индивидуальных предпринимателей, которые бы занимались развитием туристической деятельности, но сама администрация не планирует проявлять инициативу. В соответствии с этим, основной проблемой является несовершенство нормативно-правовой базы. Необходимо принять нормативно-правовые акты, регулирующие передачу рекреационных зон в пользу администрации, а не в пользу иных юридических лиц, тем самым позволив пополнить и бюджет администрации Абзелиловского района.

*Халкаева А. Р.
Рабцевич А. А.
студент, 1 курс
ИНЭФБ
БашГУ
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ ЗОЛОТА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Развитие экономик многих стран в XIX-XX вв. невозможно представить без системы золотого стандарта - монетарной системы, в которой основной единицей расчетов является некоторое стандартизированное количество золота. Вплоть до 70-х гг. XX в. золото было основой мировой валютной системы.

В экономике, построенной на основе золотого стандарта, гарантируется, что каждая выпущенная денежная единица может по первому требованию обмениваться на соответствующее количество золота.

Наибольшей силы золотой стандарт достиг в период с 1880 по 1914 год. После Парижской конференции (1867 г.) золото было признано единым платежным средством в международных отношениях.

Парижская валютная система базировалась на следующих структурных принципах: свободный ввоз и вывоз золота, неограниченный обмен бумажных денег на золото, неизменное золотое содержание валют, в соответствии с которым устанавливались их паритеты.

Расширение производства в начале XX в. и увеличение товарной массы требовало увеличения количества денег в обращении. Но так как денежная единица была твердо связана с количеством денег, а золотые запасы менялись медленно, возникла тенденция к уменьшению доли золота в денежной массе в официальных резервах.

На Генуэзской конференции (1922 г.) был юридически оформлен золотодевизный (золотовалютный) стандарт, который стал основой новой мировой валютной системы.

Основой Генуэзской валютной системы являлись золото и девизы — иностранные валюты (американский доллар, английский фунт стерлингов).

Были сохранены золотовалютные паритеты (валюты ведущих стран могли обмениваться на золото). Валютное регулирование осуществлялось в форме активной валютной политики, разработки международных норм и правил.

Золотодевизный стандарт предусматривал обмен кредитных денег на девизы в валютах стран золотослиткового стандарта и затем на золото. При золотодевизном стандарте валюты одних стран ставились в зависимость от валют других стран, обесценение которых вызвало неустойчивость соподчиненных валют.

В Бреттон-Вудской валютной системе сохранялось некоторое подобие золотодевизного стандарта, однако золотодевизный стандарт был только для центральных банков, при этом только доллар США обменивался на золото, т. е. это был золотодолларовый стандарт. Созданы две международные валютно-кредитные организации: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

Принципы Бреттон-Вудской валютной системы: сохранение за золотом функции международного платежного и резервного средства, обязательность обмена резервной валюты на золото иностранным правительственным учреждением и центральным банкам по официальному курсу (35 долларов США за тройскую унцию), взаимное приравнивание и обмен валют на основе согласованных с МВФ, выражаемых в золоте и долларах США валютных паритетов, которые должны быть стандартными; жесткая привязка валют к доллару (допустимое отклонение рыночных валютных курсов — не более 1%).

Нестабильность платежных балансов стран, усиление инфляции приводило к резким колебаниям курсов валют, негативно влияющих на мировую экономику. США не могли выполнить свои обязательства по обмену долларов на золото, рыночная цена на золото стала резко расти. Золотые паритеты валют утратили смысл.

Ямайская валютная система была введена в действие с 01.04.1978 г.

Основными чертами этой системы являются: ликвидация золотых паритетов валют и официальной цены на золото, официальное признание "плавающих" валютных курсов (т.е. курсов, устанавливающиеся на валютном рынке в зависимости от спроса и предложения). Ямайское соглашение фактически зафиксировало преимущественное положение доллара США, золото перестало играть ведущую роль в мировой валютной системе.

Во второй половине 90-х годов XX-века золото дешевело ^[15], т.к. на финансовом рынке доминировала точка зрения, что, доллар силен, рост рынка акций стабилен, инфляция под контролем, поэтому никто не спешил покупать золото, а наоборот, старались продать или дать в кредит. Хедж-фонды занимали золото по незначительной ставке и вкладывали деньги в американские акции, корпоративные облигации, облигации развивающихся стран. Доходность такого рода операций составляла десятки процентов.

В настоящее время такого роста на американском фондовом рынке нет, растет политическая нестабильность в мире, поэтому на сегодня относительно других возможных вариантов вложения денег в золото, пожалуй, вне конкуренции. Золото обеспечивает финансовую безопасность (на случай кризиса), так как является наиболее ликвидным международным средством, обеспечивает экономическую безопасность как уникальный актив, который не является чьим-либо долговым обязательством, обеспечивает политическую безопасность, поскольку не зависит от валютного контроля или замораживания активов, при необходимости оно всегда может быть использовано.

Большинство центробанков включает золото в состав своих резервов. Так как золото можно в любой момент использовать как средство оплаты, большие запасы золота означают большую экономическую независимость.

Официальные мировые запасы золота в тоннах и их доля в общем объеме национальных золотовалютных резервов в процентах. Топ-20 ^[16], стр.15]

Место	Государство / Организация	1970	1980	1990	2000	2010	2013	Доля в %
1	США	9839,2	8221,2	8146,2	8136,9	8133,5	8133,5	70
2	Германия	3536,6	2960,5	2960,5	3468,6	3401,0	3390,6	66
3	Международный Валютный Фонд	3855,9	3217,0	3217,0	3217,3	2814,0	2814,0	...

¹⁵ Интерактивный график котировок на золото// <http://ubiznes.ru/valuta/kurs-zolota-po-godam-doxodnost-zadesyatiletia.html>

¹⁶ Gold Demand Trends. Всемирный золотой совет. Отчёт. Тенденции спроса на золото.//http://www.gold.org/download/pub_archive/pdf/GDT_Q2_2013_infographic.pdf

Место	Государство / Организация	1970	1980	1990	2000	2010	2013	Доля в %
4	Италия	2565,3	2073,7	2073,7	2451,8	2451,8	2451,8	65
5	Франция	3138,6	2545,8	2545,8	3024,6	2435,4	2435,4	65
6	Китай	...	398,1	395,0	395,0	1054,1	1054,1	1
7	Швейцария	2427,0	2590,3	2590,3	2419,4	1040,1	1040,1	8
8	Россия	...	...	...	384,4	788,6	1013,8	8
9	Япония	473,2	753,6	753,6	763,5	765,2	765,2	2
10	Нидерланды	1588,2	1366,7	1366,7	911,8	612,5	612,5	52
11	Индия	216,3	267,3	332,6	357,8	557,7	557,7	7
12	Европейский центральный банк	...	...	...	747,4	501,4	502,1	27
13	Турция	112,9	117,2	127,4	116,3	116,1	464	16,2
14	Тайвань	72,9	97,8	421,0	421,8	423,6	423,6	4
15	Португалия	801,5	689,6	492,4	606,7	382,5	382,5	84
16	Венесуэла	341,2	356,4	356,4	318,5	365,8	365,8	66
17	Саудовская Аравия	105,8	142,0	143,0	143,0	322,9	322,9	2
18	Великобритания	1198,1	585,9	589,1	487,5	310,3	310,3	12
19	Ливан	255,5	286,8	286,8	286,8	286,8	286,8	22
20	Испания	442,6	454,3	485,6	523,4	281,6	281,6	23

Ханнанова Т. Р., к.ю.н.

Шахмарданова А. Х.

студент, 3 курс

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ДЮРТЮЛИНСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Деятельность экономического субъекта (предприятия) представляет собой сложную систему, которая формируется показателями и направлена на поддержание, а чаще - на повышение своего экономического потенциала. Обеспечить четкую работу системы позволяет грамотное управление. Процесс управления отличается многосложностью функций и элементов. Система управления выполняет такие функции, как планирование, организация, регулирование, стимулирование и контроль. Выполнение этих функций осуществляется через принятие управленческих решений, которые должны быть своевременными и обоснованными. Обоснованность

управленческих решений обеспечивает своевременный и качественный анализ потенциала предприятия.

Понятие «экономический потенциал», связано с происхождением его от латинского слова «potentia» - прямой перевод которого - возможность, мощность, скрытая сила.

В самом общем понимании потенциал - это совокупность имеющихся средств, возможностей, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей.

Основу производительных сил муниципального района Дюртюлинский район составляет промышленность и сельское хозяйство. Эти направления деятельности соответствует приоритетам социально-экономического развития республики и определяет статус района в экономике республики [1].

Сельскохозяйственной деятельностью в районе занимаются сельхозпредприятия и крестьянско-фермерских хозяйств.

В структуре валовой продукции сельского хозяйства на долю животноводства приходится 67%, на долю растениеводства 33%. В землепользовании находятся более 109,5 тыс.га сельскохозяйственных угодий, в том числе 69,7 тыс.га пашни [2].

В структуре производства промышленной продукции района весомую долю занимают предприятия переработки сельскохозяйственной продукции. Это ЗАО «Дюртюлинский комбинат молочных продуктов», ООО «Дюртюлинский КХП», ОАО «Дюртюлинский хлебозавод».

Промышленность играет существенную роль в экономике муниципального района, и от ее развития зависит наполняемость бюджета и решение многих социальных проблем в районе. Одну вторую валового муниципального продукта образуется за счет предприятий промышленности. Основными бюджетоформирующими предприятиями в районе остаются предприятия нефтяной и газовой промышленности. Это - НГДУ «Чекмагушнефть» ООО «Башнефть – Добыча» и его сервисные подразделения, Дюртюлинское ЛПУ МГ ОАО «Газпром» и являются основными источниками поступления бюджетных средств [3].

Таким образом, промышленность наряду с сельским хозяйством является основным сектором экономики района и представлена добычей нефти, переработкой сельскохозяйственной продукции, выпуском стройматериалов.

Развитию экономики во многом способствует доступная транспортная сеть, которая практически соответствует современным потребностям района. Удельный вес автомобильных дорог с усовершенствованным покрытием составляет 51% в общей протяженности дорог.

Обратим внимание на демографический потенциал, являющийся важнейшим составляющим экономического потенциала.

Согласно данным на 01.01.2013 г. численность экономически активного населения в районе составляет 32 602 человек, это 51,2 % к численности постоянного населения района. На крупных и средних предприятиях и учреждениях занято 10 812 человек.

По состоянию на 1 января 2013 года в органах службы занятости состояло – 300 человек, за 6 месяцев 2013г. произошло снижение количества безработных на 16,7% и на 1 июля 2013г. составило 250 человек. Уровень официально зарегистрированной безработицы составляет 0,77 % .

Среднемесячная заработная плата работников района по полному кругу предприятий составила 18 124,9 рублей (в среднем по республике 20 458,6 рублей). Следует отметить, что по сравнению с предыдущим годом заработная плата увеличилась на 8% [2].

В процессе анализа экономического потенциала Дюртюлинского района выявлено несколько наиболее значимых проблем: сокращение деятельности в нефтяной и сельскохозяйственной промышленности, влияющие на уровень безработицы и уровень жизни, доходов населения, на наполняемость местного бюджета и как следствие проблемы в социальной сфере; нехватка квалифицированных кадров в сельском хозяйстве; недостаточное качество услуг транспорта; значительная дифференциация средней заработной платы работающего населения по сферам деятельности. Продолжает существовать «теневая» заработная плата.

Для решения вышеперечисленных проблем, на наш взгляд, необходимо:

- 1) увеличить производство промышленной продукции в реальном выражении за счет привлечения инвестиций для расширения производств;
- 2) увеличить производство сельскохозяйственной продукции за счет интенсификации производства растениеводческой и животноводческой продукции во всех категориях хозяйств;
- 3) создать условия для эффективной занятости населения, в том числе за счет реализации программы развития предпринимательства, программы развития личных подсобных хозяйств;
- 4) обеспечить сельскохозяйственное производство квалифицированными кадрами специалистов и рабочих и закрепление их на селе;
- 5) создать современную транспортную инфраструктуру, удовлетворяющую потребностям всех сфер деятельности экономики и населения и обеспечивающую устойчивое сообщения со всеми населенными пунктами в районе, за счет повышения качества автомобильных дорог, расширения и обновления автобусного парка.

Таким образом, рациональное решение данных проблем в Дюртюлинском районе обеспечит повышение уровня благосостояния населения и национальной безопасности, сохранение достигнутых объемов производства, расширение его и создание на этой базе новых рабочих мест.

Использованные источники:

1. Официальный сайт администрации муниципального района Дюртюлинский район [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://admdurtuli.ru/>. – 24.10.2013г.
2. Бухгалтерские годовые отчеты за 2011-2013 г. Администрации МР Дюртюлинский район РБ
3. Решение об утверждении Комплексной программы социально-экономического развития муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан на 2011-2015 годы

Хасанова А. Г.

студент, 3 курс

Фархутдинова Л. Н.

ассистент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

НОВЫЙ ЗАКОН ОБ ОБРАЗОВАНИИ РФ

Получение образования в России одна из актуальнейших проблем среди населения нашей страны и стран зарубежья. Одной из задач Правительства РФ является улучшение и повышение эффективности образования в РФ. В данной статье рассматривается уровень качества нововведений в систему образования, а именно новый закон об образовании в РФ, вступивший в силу с 1 сентября 2013 года [2].

Работа над данным законом велась почти четыре года, в том числе по нему прошли общественные обсуждения, и, любой заинтересованный в вопросе о принятии нового закона, гражданин мог высказать в СМИ свое мнение по этому поводу. Данный закон направлен на поддержку и развитие интересов всех россиян. Изменения, вводимые «Законом об образовании в РФ», затрагивают интересы не только школьников и учителей, но и воспитателей и воспитанников детских садов, а также студентов и преподавателей высших и специальных учебных заведений.

По словам главы правительства РФ Дмитрия Медведева, новый закон не только отразит те изменения, которые произошли в сфере образования за последние годы, такие как Единый государственный экзамен, введение системы бакалавриата, но и поставит новые цели и стандарты на ближайшие годы. Нововведениями стали такие требования, как обязательная школьная форма, изменились правила приема в вузы и другое. Важно, что неизменным остаётся главное — это гарантированное право на получение бесплатного образования, согласно нашей Конституцией [1].

Что меняется после принятия нового закона? Безусловно, есть плюсы и минусы. Существенно меняется система образования, согласно ФЗ от 1. сентября 2013 года «Об образовании РФ» 2 глава, статья 10. В России меняется система профессионального образования: на смену многим ПТУ

приходят учебные центры прикладных квалификаций, поскольку на бирже труда остро не хватает квалифицированных станочников, строителей, работников торговли и общепита и другое [4].

Дошкольное образование, согласно новому закону «об образовании» становится самостоятельным уровнем образования и регулируется федеральным государственным стандартом, который уже принят и опубликован на сайте Минобрнауки РФ. О дошкольном образовании подробно изложено в ФЗ от 1 сентября 2013 года «Об образовании РФ» глава 7, статья 64 [3].

При этом дошкольное образование отделено от «ухода и присмотра» за детьми. Такое уточнение расширит возможности негосударственных детских садов и частных детсадовских групп.

Новый закон гарантирует зарплату учителям, не меньше средней по региону, сельским педагогам – сохранение льгот по оплате ЖКХ. Закон «об образовании РФ» обещает: закрыть сельскую школу можно лишь после одобрения сельского схода. Если селяне возражают, местные власти обязаны сделать все возможное, чтобы сохранить школу.

К негативным факторам относится следующее: согласно одному из пунктов нового «образовательного стандарта», значительно сократится количество школ для одаренных детей, а также возможностей, которые школа сможет им предложить. Сегодня действует система, по которой лицеи имеют право приглашать преподавателей вузов для чтения лекций. С введением нового закона таких возможностей станет меньше. Формально детей «с выдающимися способностями» поддерживать будут, однако законодательно не закреплены способы этой поддержки, а потому все это может остаться лишь на словах. Кроме того, продолжится закрытие спецшкол для инвалидов. Неприятным сюрпризом для многих молодых родителей стало и то, что детские сады были выведены из системы образования. На практике это означает, что теперь все дошкольные учреждения могут стать полностью платными [5].

Срок действия результатов ЕГЭ для поступления в вузы продлен с полутора до пяти лет. Дети-сироты больше не будут поступать вне конкурса, но подготовительные отделения институтов и университетов для них сделаны бесплатными.

Сокращается число вузов, имеющих аспирантуру. В законе записано, что зарплата учителя средней школы должна быть не меньше средней по региону.

Ранее учителя и эксперты отмечали тенденции к коммерциализации образовательного процесса и критиковали закон за появление статьи о религиозном воспитании, а также за ужесточение дисциплинарной ответственности вплоть до отчисления из вуза [5].

В настоящее время экспертами и правительством устанавливаются недочеты нового закона об образовании. Создаются пути решения

возникших недоработок. Нам, как и всем остальным гражданам нашей великой страны, хочется надеяться на то, что новые изменения приведут только к положительным результатам и смогут повысить уровень образования в РФ.

Использованные источники:

1. Конституция РФ от 12 декабря 1993 года [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 10.09.13)
2. «Об образовании РФ» ФЗ от 1 сентября 2013 года [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 10.09.13)
3. «Об образовании РФ» ФЗ от 1 сентября 2013 года // глава 7, ст. 64 «Дошкольное образование»
4. «Об образовании РФ» ФЗ от 1 сентября 2013 года // глава 2, ст. 10 «Структура системы образования»
5. URL: <http://www.kp.ru/daily/26126/3018929/> (дата обращения 11.09.13)

*Хасанова Ч. И.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА НА
МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ В РБ**

Малый бизнес – это один из важных составных частей рыночной экономики. Его развитие обеспечивает населению получение доходов, а местным бюджетам - налоги. И именно поэтому необходимо активно поддерживать малый бизнес на муниципальном уровне.

Для этих целей государство реализует различные программы поддержки малого предпринимательства, к которой относится и долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на 2013 – 2018 годы». Согласно данной программе объем субсидий для муниципальных образований в 2013 году составит 215 млн. рублей, при этом 43 млн. рублей будет выделено из республиканского бюджета, 172 млн. рублей – из федерального. Большая часть этих средств направляется на возмещение части затрат предпринимателей по лизинговым платежам для модернизации и обновления оборудования [4].

В 2013 году на муниципальный уровень передан еще один новый вид поддержки - «лизинг-грант» (предоставление грантов (субсидий) начинающим предпринимателям на уплату первого взноса при заключении договора лизинга (сублизинга) оборудования из местных бюджетов на поддержку малого бизнеса) [1].

В 2013 году впервые используются ресурсы республиканского Многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ) [2].

Он предполагает максимально возможное исключение участия заявителя в процессах сбора справок и документов в различных инстанциях, необходимых для получения той или иной государственной услуги [3].

Таким образом, МФЦ обеспечивает простое и доступное получение существующих государственных и муниципальных услуг.

Предпринимателями республики, получившими финансовую поддержку в 2012 году, сохранено более 14 тыс. рабочих мест и создано более 3,5 тыс. новых [1].

Таким образом, в целях развития и поддержки малому бизнесу ежегодно предоставляются различные виды субсидий, поручительства и микрозаймы, проводятся бесплатные образовательные курсы для начинающих предпринимателей по вопросам создания собственного дела, налогообложения и государственной поддержки.

Но все же объем предоставляемых средств недостаточен. Например, если сравнить объем средств по мероприятиям муниципальных образований на субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с реализацией программ энергосбережения и присоединением к объектам электросетевого хозяйства в РБ составил 1272,612 тыс. руб. (согласно протоколу от 30.08.2013 г.), а тот же показатель в РТ составил 1864,211 тыс. руб. (согласно протоколу от 6.09.2013 г.). Объем средств на предоставление грантов начинающим предпринимателям на уплату первого взноса при заключении договора лизинга в РБ составил 9900 тыс. руб. (согласно протоколу от 25.06.2013 г.), а в РТ 53950,722 тыс. руб. (согласно протоколу от 15.08.2013 г.) [5]. То есть объем субсидии в РБ меньше, чем в соседнем регионе – республике Татарстан. Это говорит о том, что программа развития малого и среднего бизнеса в РБ требует дальнейшего совершенствования.

Использованные источники:

- 1 Минэкономразвития РБ [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://minecon.bashkortostan.ru/> . - 25.10.2013.
- 2 Бизнес-центр «Юг Башкортостана» [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://salavatbiz.ru/2013/07/municipalitetam-okazhut-podderzhku-v-razvitiibiznesa/>. - 26.10.2013.
- 3 Многофункциональный центр (МФЦ) [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://mfcrb.ru/> . - 03.11.2013.
- 4 Портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://www.mbbash.ru/> . - 06.11.2013.
- 5 Министерство экономики Республики Татарстан [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://mert.tatarstan.ru/rus/index.htm> . - 11.11.2013.

*Хасанова Ч.И.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Финансовое планирование намного уменьшает риск принятия неверных решений, повышает готовность банка к внезапным изменениям рыночной ситуации. Оно побуждает заглянуть в будущее, распознать проблемы и найти способы их решения и таким образом, обеспечивается благополучие банка в целом.

Главная его цель – это принятие финансовых решений, которые приводят к максимизации стоимости активов банка.

В банках составляются такие плановые документы как плановый баланс, отчет о прибылях и убытках; бюджет административно-хозяйственных расходов; бюджет развития; ресурсный план; целевые показатели; централизованно-планируемые расходы и др.

Но при осуществлении финансового планирования в банке возникает множество проблем. Во - первых, оно обычно ведется в условиях отсутствия, неполноты и недостоверности информации, в силу специфики банковской деятельности. Отдельные или все параметры планирования могут оказаться неопределенными или случайными.

Замена случайных параметров их средними значениями и вычисление оптимальных планов полученных таким образом моделей - не всегда оправдан. Усреднение исходных данных может привести к потере полезной информации и привнести в модель ложную информацию.

Во – вторых, организация процесса планирования в банке предполагает значительные затраты усилий руководства, времени, материальных и людских ресурсов.

В - третьих, под «планом» обычно понимают прогнозные значения балансовых показателей на отчетные (квартальные) даты. Об этих показателях руководство обычно вспоминает после подведения квартальных балансов и очень удивляется, когда «факт» отличается от «плана».

В – четвертых, проблемы, которые касаются информации, которая имеется, но ее получение в требуемом виде (формате) не предусмотрено штатными средствами банковских информационных систем. Ведь основу банковских информационных технологий составляют бухгалтерские системы, предназначенные для выполнения строго определенных функций, и поэтому использование их для информационного обеспечения

рассматриваемых задач финансового планирования оказывается весьма затруднительным, а в ряде случаев и просто невозможным.

Для более эффективного процесса финансового планирования, необходимо во – первых, правильно выбрать финансовые показатели. Необходимо применять такие показатели, которые способны отражать создание и приращение рыночной стоимости кредитной организации. В связи с этим необходимо использование показателя экономической добавленной стоимости банка, определяемого как разница между чистой прибылью и стоимостью используемого собственного капитала:

$$EVA = ЧП - (СК * ПР), \text{ где}$$

ЧП – чистая прибыль банка,

СК - собственный капитал банка,

ПР – плановая рентабельность собственного капитала (ожидаемая собственниками норма доходности на собственный капитал) [1].

Данный показатель является индикатором создания экономической добавленной стоимости, которая обеспечивает рост рыночной стоимости кредитной организации. Так, в случае если рассчитанный показатель больше «0» - это означает, что банк создает стоимость, а если меньше «0» – наоборот. Следствием роста рыночной стоимости становится рост числа инвесторов, увеличение ресурсов банка, возможность расширение своей активной деятельности и т.д.

Во – вторых, для уменьшения затрат по планированию необходимо повысить производительность труда с помощью построения рационального механизма мотивации центров финансовой ответственности. Разработка мотивационного механизма обусловлена необходимостью стимулирования к повышению эффективности деятельности, созданию экономической добавленной стоимости и в конечном итоге росту рыночной стоимости кредитной организации.

Суть мотивационного механизма заключается в формировании премиального фонда, определяемого по итогам сравнительного анализа фактических результатов деятельности с запланированными. Размер премиального фонда (ПФ) определяется по формуле:

$$ПФ = ФОТ * (EVA / ЧП), \text{ где}$$

ФОТ – среднемесячный размер расходов по оплате труда сотрудников банка, EVA/ЧП – доля экономической добавленной стоимости в чистой прибыли банка [1].

Распределение рассчитанного премиального фонда по структурным подразделениям банка осуществляется прямо пропорционально их долям в общем размере расходов на оплату труда.

В – третьих, в условиях неопределенности, ограниченности информации при финансовом планировании деятельности банка важно учесть как можно больше рисков.

Наиболее эффективным инструментом планирования, позволяющим это сделать, является сценарное планирование, которое заключается в построении сценариев развития событий и расчета основных целевых показателей деятельности банка по каждому сценарию [2].

Данная технология заключается в подготовке и анализе нескольких альтернативных вариантов текущих планов деятельности банка, один из которых и становится основой для принятия управленческих решений, и опирается на различные подходы к оценке будущего и построение нескольких сценариев развития событий. Применение данной технологии дает возможность наглядной и быстрой оценки влияния ряда видов рисков на динамику развития и на конечный финансовый результат. Риски изменения процентных ставок стоимости ресурсов, доходности активов, кредитные риски и др. могут быть учтены путем изменения прогнозных данных, и вычислено их влияние на динамику изменения показателей и на финансовый результат в конце планового периода.

Таким образом, для совершенствования финансового планирования в банке необходимо применять такие показатели, которые способны отражать создание и приращение рыночной стоимости кредитной организации, построения рационального механизма мотивации центров финансовой ответственности на основе показателя экономической добавленной стоимости. Также для совершенствования планирования необходимо построение сценариев развития событий и расчета основных целевых показателей деятельности банка по каждому сценарию.

Использованные источники:

- 1 На правах рукописи [Электронный ресурс] / Режим доступа : [http:// files/publ/diss/2012/09271612](http://files/publ/diss/2012/09271612). – 13.12.2013.
- 2 Крухмаль, Е.В. Финансовое планирование в коммерческом банке в посткризисных условиях [Электронный ресурс] / Крухмаль Е.В. // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2011. - № 2. - С. 20-21 / Режим доступа : http:// Bi/2011_2_2/20-21. – 18.11.2013.

*Хисамутдинов Р.Х.
студент, 5 курс
Башкирский ГАУ*

*Хатмуллина Л. Р., кандидат мед. Наук
Начальник отдела здравоохранения , опеки и попечительства
Администрация Дёмского района
Россия, г.Уфа*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

Сфера ЖКХ является одним из социально значимых секторов российской экономики. В ней функционирует более 5,2 тыс. организаций с общим числом занятых свыше 4,2 млн. чел.

Среднегодовой объем производства сферы ЖКХ достигает 6% от ВВП, а расходы на эту сферу в консолидированном бюджете России составляют около 8% от общей суммы бюджетных затрат [3]. Стоимость основных фондов и объектов коммунальной инфраструктуры в сфере ЖКХ достигает 14% общей стоимости основных фондов в масштабах страны. Общая площадь объектов существующего жилищного фонда России составляет более 3 млрд. м² [3]. Однако качественное состояние большей его части не соответствует современному уровню технологических, экономических и других нормативов.

Многие специалисты сегодня определяют сферу ЖКХ на региональном уровне как совокупность взаимосвязанных и скоординированных подсистем и элементов, функционирующих в определенном территориальном пространстве и обеспечивающих за счет привлечения инвестиций расширенное воспроизводство и инновационное обновление жилищного фонда, и диверсификацию услуг по его обслуживанию. С указанных позиций основным элементом сферы ЖКХ региона является жилищный фонд, условия воспроизводства, и эксплуатации которого определяются отношениями собственности между экономическими субъектами (государственными и муниципальными структурами, предприятиями сферы ЖКХ и гражданами). Нормальное воспроизводство жилищного фонда осуществляется за счет строительства нового жилья и проведения модернизации, текущего или капитального ремонта существующего жилья.

С принятием новой редакции Жилищного кодекса РФ [1] и Федерального закона №185-ФЗ [2] коренным образом стала меняться ситуация с воспроизводством существующего жилищного фонда. Впервые в отечественной практике на законодательном уровне были предложены новые экономические механизмы, которые активно стимулируют собственников жилья вкладывать свои средства в проведение капитального ремонта или модернизации принадлежащего им на правах собственности жилищного фонда.

Основная особенность эксплуатации существующего жилищного фонда заключается в том, что с течением времени его технические характеристики и потребительские показатели объективно снижаются. При этом с каждым годом наблюдается увеличение темпов его старения и выбытия. Проблема изношенности жилищного фонда становится все более актуальной в свете необходимости повышения качества условий проживания населения. На долю ветхого и аварийного жилищного фонда, официально признанного таковым, приходится 3,2% всего жилищного фонда Российской Федерации. Площадь ветхого и аварийного жилья в целом по стране составляет 93 млн. м² [3]. Все это обуславливает необходимость поиска новых

способов решения жилищной проблемы, эффективного распределения ресурсов в сфере ЖКХ, рационального использования существующего жилищного фонда и его воспроизводства.

Современная практика показывает, что капитальный ремонт (комплекс работ по полной или частичной замене конструктивных элементов и инженерных систем жилых домов) становится одним из перспективных и одновременно менее затратных подходов к решению исследуемой проблемы. Его результатом становится снижение физического износа за счет восстановления и усиления несущих конструкций, повышения их прочности и эксплуатационных качеств. Именно поэтому капитальный ремонт жилищного фонда можно рассматривать как важный фактор его воспроизводства.

Созданное Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, выполняет функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере строительства, архитектуры, градостроительства и жилищно-коммунального хозяйства, по оказанию государственных услуг, управлению государственным имуществом в сфере строительства, градостроительства и жилищно-коммунального хозяйства, а также по осуществлению координации деятельности Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства, государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства.

Использованные источники:

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ [Электронный ресурс] : (ред. от 02.07.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства [Электронный ресурс]: ФЗ от 21.07.2007 N 185-ФЗ: принят Государственной Думой 6 июля 2007г.: одобр. Советом Федерации 11 июля 2007г.: (ред. от 23.07.2013) // СПС «Консультант Плюс ». Версия Проф.
3. Данные официального сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://www.gks.ru/>.

*Хохолова А.И.
студент*

*Арктический Государственный Институт Искусств и Культуры
Россия, г. Якутск*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

(на примере Торгового Дома ИП «Ткани +»)

Оценка эффективности маркетинговых мероприятий является весьма актуальной темой и сложной задачей. Кроме того, экономическая

эффективность маркетинговых мероприятий – это отношение результата т.е. эффекта совокупности затрат, необходимых для их осуществления. Под результатом маркетинга понимается степень достижения поставленных целей, выраженная в целом. Для определения затрат на маркетинг разрабатывается бюджет. ТД ИП «Ткани +» занимается розничной продажей с огромным выбором различных тканей.

Существует множество разных подходов относительно решения данной проблемы, что и позволяет выделить следующую классификацию методов оценки эффективности маркетинга. Качественные методы предполагают использование маркетингового аудита, в ходе которого осуществляется анализ внешней среды организации, а также всех угроз и возможностей. Количественные методы оценки эффективности маркетинга требуют сравнения затрат на маркетинг с полученной прибылью и затрат на рекламу объему продаж. Они характеризуют конечные финансовые результаты деятельности организации.

Также немаловажную роль в оценке эффективности маркетинговых мероприятий играет планирование бюджета маркетинга. Бюджет маркетинга – финансовый план маркетинга, система показателей, в котором приведены величины затрат, доходов и прибыли для осуществления маркетинговой деятельности фирмы. Планирование бюджета может основываться на целевой прибыли или исходя из оптимизации прибыли.

Рассмотрим две модели оптимизации затрат, насколько может увеличить прибыль ИП «Ткани +».

Нужно правильно распределить затраты на маркетинг (затраты на рекламу, исследование, усилие в работе и т.п.) в соответствии с привлекательностью сегментов. Это расширенное толкование простого коммерческого правила: «уделяй внимания больше тем клиентам, которые для вас наиболее привлекательны».

Или другой вариант модели, где необходима сортировка различных сегментов рынка по уровню ценовой эластичности. Устанавливая цены в соответствии с эластичностью (цены выше там, где клиентам сложно отказаться от продукции, заменить ее продукцией конкурентов), предприятие получает 2-й эффект: ценовое преимущество в сегментах высокой эластичности, снятие сливок в сегментах с низкой эластичностью.

В складывающихся в России рыночных условиях многие проблемы товаропроизводителей не могут быть удовлетворены с помощью традиционных методов управления маркетингом. Маркетинг означает системный подход, т.е. наличие четко поставленной цели, тщательно разработанной системы мер по достижению этой цели и соответствующего обеспечения ее реализации.

Хочется отметить, что разовое применение отдельных моделей редко приносит значительный эффект. Для ИП «Ткани +» применение же

комплекса мероприятий может существенно улучшить финансовое положение предприятия, обеспечить долгосрочную конкурентоспособность.

В заключение хочу сказать, что в ИП ТД «Ткани +» эффективность маркетинга заключается, как правильно и максимально принести доход организации и т.п. Так как это малый бизнес, директор хорошо справляется с маркетингом, знает на какой товар спрос больше. Маркетинговая деятельность должна быть эффективной. Результат эффективности маркетинга – это не только высокие прибыли и затраты, но и другие факторы: оперативная эффективность, стратегическая ориентация, нацеленность на покупателя т.е. постоянно следить за тем, что ему нужно. С помощью грамотного использования маркетингом занять лидирующее место среди конкурентов и вообще в своей отрасли.

*Хуснутдинов Ш.И.
студент
Ханнанова Т. Р., к.ю.н.
профессор
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ПОЛИТИЧЕСКОЕ СОЗНАНИЕ МОЛОДЕЖИ

От позиции молодежи во многом зависит будущее страны, но в последнее время наблюдается низкая приобщенность молодежи к политике. Политическое сознание молодых людей слишком примитивно, подвижно и неустойчиво. Слишком большое воздействие на него оказывают интернет ресурсы и прочие СМИ с их «готовыми мыслями». Именно под их воздействием формируется пассивное мировоззрение.

Согласно данным опроса проведенного ВЦИОМ среди респондентов в возрасте до 30 лет 4% уже состоят в политических организациях, ещё 5% планируют вступить в какую-либо партию в ближайшее время. В отдаленной перспективе 21% не против вступить в партии, а, 47%, не хочет вступать ни в какую партию. [1]

Следовательно, государственная молодежная политика не всегда находит поддержку в обществе, либо является малоэффективной и очень сильно занижается приоритет политики как сферы интересов молодежи. Вследствие этого в обществе с каждым днем возрастает низкое доверие к государственным органам, политическим институтам, партиям и общественным организациям. Интерес к политической жизни не представляет интереса, как правило, для 63-66% россиян до 45 лет. [1] По данным опроса ФОМ 79% опрошенных считают, что молодые люди должны участвовать в политике. Большинство опрошенных (54 %) не знают ни одной молодёжной организации и движения ещё 22% затруднились с ответом или не смогли вспомнить названия. Почти половина опрошенных

что-либо знает о МГЕР (45%), почти четверть — о «Наших» (23%), 19% — о «России молодой». [2]

На сайте ВЦИОМ также проводился опрос (в 2007 и 2012 гг.), выявляющий причины игнорирования ситуаций в политике. Если раньше респонденты чаще всего считали свое участие бесполезным (29%) и сетовали на недостаточную квалификацию (27%), то в 2012 г. преобладает отсутствие интереса к политической сфере (36%). На втором месте — уверенность в бесполезности усилий (25%), на третьем — недостаточная квалификация и отсутствие возможностей заниматься политикой (18-19%). Также среди ответов были отсутствие симпатичных общественно-политических организаций (7%), достойных лидеров (5%), уверенность в том, что президент со всем может справиться сам (4 % в 2007 и 10% в 2012 г.), убежденность в том, что политика — грязное дело (2% в 2007 и 6% в 2012 г.). [1]

Проанализировав данные опросов, можно сказать, что в России существует аполитичность молодежи. Чтобы решить данную проблему, необходимо чтобы государство перешло к реальному решению молодежных вопросов. Также не последнюю роль должны сыграть молодое поколение россиян, ведь именно от уровня политического сознания молодёжи во многом зависит её политическое поведение, характер политической деятельности.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ВЦИОМ. Режим доступа: <http://wciom.ru/>
2. Официальный сайт ФОМ. Режим доступа: <http://fom.ru/>

*Цепляева Н. В.
студент
экономическая теория
КузГТУ
Россия, г. Кемерово*

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Экономическая наука исходит из того, что два фундаментальных факта образуют всю основу экономики:

- I факт - материальные потребности общества, состоящего из индивидов и институтов, которые являются безграничными и неутолимыми.
- II факт - экономические ресурсы, представляющие собой средства, с помощью которых производятся материальные блага, которые являются ограниченными или редкими.

В первую очередь надо рассмотреть понятие "*материальные потребности*", под которыми понимается желание получить и использовать блага, которые приносят удовлетворение. Потребности многообразны и их можно классифицировать по разным признакам:

- потребности в средствах существования, то есть в благах, которые удовлетворяют жизненно важные потребности экономических индивидов в пище, одежде, жилье и т.д.;
- потребности в социально-культурных средствах жизни человека (образование, культура, досуг и т.д.);
- потребности в средствах деятельности (предметы для производства товаров и услуг);
- потребности в удовлетворении социально-престижных благ (туристические услуги, предметы роскоши и т.д.).

Существуют и другие классификации потребностей: по виду удовлетворения (индивидуальные и коллективные); по альтернативности удовлетворения потребностей (посетить бассейн или театр).

С точки зрения экономики, потребности обладают важным свойством - с развитием общества происходит увеличение и постоянное изменение потребностей по их количеству, структуре и качеству. Помимо появления новых потребностей, отмирают старые и тем самым изменяется соотношение между видами потребностей. Все это находит отражение в действии закона возвышения потребностей. Постоянно и повсеместно индивиды и институты, которые составляют общество, испытывают множество всяческих неудовлетворенных материальных потребностей. *Чем выше уровень развития общества, тем больше неудовлетворенных потребностей.* Увеличение количества потребностей и их изменение создает принудительный мотив для создания благ, то есть предметов, предназначенных для удовлетворения всяческих потребностей людей. Главная задача экономической деятельности заключается в стремлении и желании удовлетворить все эти многообразные и множественные материальные потребности.

Второй фундаментальный факт - это то, что экономические ресурсы являются ограниченными или редкими. Под ресурсами понимаются ресурсы, произведенные человеком или природного происхождения, которые используются для производства множества товаров и услуг. В экономической науке принято выделять четыре вида ресурсов:

1. труд
2. капитал
3. земля
4. предпринимательские способности

Понятие "земля" включает в себя все природные ресурсы, используемые в производстве материальных благ (пахотные земли, леса, полезные ископаемые, водные ресурсы и др.). Эти ресурсы редки и ограничены. Для одного предприятия землей будет топливо, энергия, для другого - лес, стройматериалы и т.д.

Труд - это физические и умственные способности людей, применяемые в производстве частных и общественных благ. В каждый данный момент

количество трудовых ресурсов и их квалификационный уровень являются фиксированными.

Капитал включает в себя все те производительные ресурсы, которые созданы людьми: инструменты, машины, инфраструктура, производственные здания и сооружения, а также нематериальные ресурсы (офисные компьютерные программы, базы данных и т.п.).

Предпринимательские способности - это присущие некоторым индивидам способности соединять факторы производства в единый процесс для создания необходимых товаров и услуг. Данный ресурс можно охарактеризовать через раскрытие функций предпринимателя. Предприниматель проявляет инициативу соединения факторов производства, ответственность за принятие решений по ведению бизнеса, введению новых производственных технологий, методов управления и совершенно новых товаров и услуг.

Предпринимательские способности неотчуждаемы, следовательно, не могут быть фактором производства, но являются самым дефицитным ресурсом. Далее по степени убывания следует капитал, труд и земля. Ограниченность ресурсов порождает их платность. Одновременное и полное удовлетворение всех потребностей принципиально невозможно, так как потребности безграничны. Ограниченность ресурсов порождает необходимость эффективного их использования.

Множество экономических целей при ограниченном количестве ресурсов ставят проблему альтернатив их использования, при котором достигалось бы максимальное удовлетворение потребностей в данный период времени. Проблему выбора решает каждый экономический агент (индивид, фирма, общество). Экономический субъект стремится достичь максимальных результатов при данных затратах ресурсов или минимизировать затраты при достижении намеченной цели. В экономической науке предполагается, что каждый хозяйствующий субъект стремится к максимизации: потребитель - своего благосостояния, фирма - прибыли, государство - уровня благосостояния населения. Рациональность действий экономических субъектов предполагает, что они стремятся получить выгоду от своих действий, сопоставляя с затратами, необходимыми для достижения этих выгод. Такое перекрестное сопоставление выгод и затрат при принятии всевозможных экономических решений позволяет определить наиболее правильные и оптимальные в данных условиях действия экономического субъекта. При этом выгодами являются, получаемые данным экономическим агентом блага, а затратами являются те блага, которых этот же экономический агент лишается, от получения которых он отказывается при данном действии. Таким образом, рациональность поведения экономического субъекта заключается в максимизации доходов от своей экономической деятельности.

Выбирать могут только индивиды, имеющие свободу выбора, с одной стороны, и несущие ответственность за свои действия - с другой. Несвобода предполагает, что кто-то за нас сделает выбор. И тогда мы зависим от ума, честности и ответственности имеющего право выбора. Свобода в экономике, как в искусстве, предполагает отсутствие заранее установленных ограничений. Никто не может заранее знать, что хорошо, а что плохо, что полезно, а что вредно. Только время и практика способны отобрать наиболее эффективное из того, что рождает жизнь. Индивиды не могут жить в обществе и быть свободными от него. Общественная жизнь предполагает координацию. Существует три типа координации: рыночная, бюрократическая и традиционная. Традиционная координация предполагает действие на основе традиций, предписывающих как поступать в тех или иных случаях. Бюрократическая основана на командах сверху. В основе рыночной координации лежит экономическая свобода хозяйствующих субъектов. Экономический выбор предполагает экономическую свободу, которая основана на частной собственности.

Условия развития экономики в России.

Социально-экономические преобразования, особенно интенсивно идущие с 1992 года в России, по своей глубине и силе воздействия не имеют аналогов в ее истории. Это объясняется во многом тем, что один тип экономики меняется на принципиально противоположный. Административно-командная плановая экономика на базе абсолютной монополии государственной собственности по своим идеалам и механизму отрицала рыночные принципы. Преимуществом социалистического хозяйства считалась возможность обеспечивать приоритетный рост производства средств производства по сравнению с производством предметов потребления и на этой основе добиваться высоких темпов роста. Система фиксированных цен и административного распределения потребительских товаров сопровождалась подавленной инфляцией, разрушением функций денег, фактическим превращением советского рубля в фиктивные деньги и, как следствие, неизбежным обесцениванием сберегательных вкладов, которое перешло из неявных форм в явные сразу после либерализации цен. Последствия всего этого также стали тяжелейшим бременем в ходе нынешних реформ, в результате чего сложились неблагоприятные условия развития экономики в нашей стране на начальном этапе реформ.

На начальном этапе реформ отсутствовали многие институциональные предпосылки для создания нормально функционирующих рынков. Как следствие возникают существенные различия между представлениями об идеалах рыночного хозяйства и условиями рыночной реформы. Экономическая база реформы оказалась уязвима со стороны устаревшего экономического потенциала, включая качество продукции, квалификацию рабочей силы и технику. Модернизация же и переподготовка рабочей силы является трудной задачей и при более благоприятных обстоятельствах.

Требуется также такая предпринимательская среда, в которой производители имеют ресурсы, власть и мотивацию для осуществления экономической перестройки своих фирм. А это как раз те условия, которых остро не хватает на стадии переходного периода.

Выбор модели развития рыночной экономики для России является существенным моментом политических решений на фоне решения текущих проблем. При этом невозможно прямое копирование любой из существующих моделей развитой рыночной экономики, следовательно, необходима выработка теорией и практикой промежуточной модели и условий рыночной экономики при переходе от государственно-плановой. Следует учитывать важную роль государства в создании условий рыночной конкурентной среды, отвечающей национальным интересам.

Для развития предпринимательства в России нужна специальная программа, которая должна включать следующие условия развития экономики:

- создание стабильного хозяйственного законодательства;
- образование государственно-общественных инвестиционных, страховых информационных фондов для содействия предпринимателям;
- построение региональной рыночной инфраструктуры (учебные, консультационные, сертификатные центры);
- введение соответствующего налогового, валютно-ценового и антимонопольного регулирования, которое сделало бы невыгодным обман партнеров.

Использованные источники:

1. Экономический портал /[Электронный ресурс] : <http://www.economicportal.ru>
2. Центр управления финансами /[Электронный ресурс]: <http://www.center-yf.ru>

Чапайкина И.А.

студент

ФГОБУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»

Россия, г. Саранск

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В сложившихся рыночных отношениях на современном этапе, по уровню результативности производства оценивается рентабельность каждого конкретного производителя. Данная результативность обуславливается, как высокой степенью удовлетворения потребностей общества, так и достижения поставленных целей предприятия, получив при этом наименьшие затраты.

Можно заметить, что в условиях конкуренции качество продукции является одной из основных преимуществ, от которого зависит спрос на приобретаемые товары. Соответственно, это становится определяющей

характеристикой конкурентоспособности продукции, а также основой выживаемости предприятия в условиях рынка.

Качество продукции — это совокупность свойств, обуславливающих пригодность продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Множество авторов дают различную трактовку данного определения: Известный американский специалист в области качества продукции А. Фейгенбаум в своей книге «Контроль качества продукции» под качеством изделия или услуги понимает: «Качество изделия или услуги можно определить как общую совокупность технических, технологических и эксплуатационных характеристик изделия и услуги, посредством которых изделие или услуга будут отвечать требованиям потребителя при их эксплуатации».

Некоторые отечественные специалисты качество продукции называют зеркалом научно-технического прогресса. Можно сказать и так, что качество продукции — это зеркало работы предприятия и в этом зеркале объективно отражается уровень применяемой техники, технологии и управления.

Можно отметить что, за технический уровень выпускаемого продукта отвечает целый ряд критериев, которые отражают степень удовлетворения определенных потребностей представляемого на рынке товара. Она влечет за собой возможности выдержать конкуренцию на рынке, а значит быть более выгодным на фоне других изделий товаропроизводителей.

Конкурентоспособность определяется той совокупностью свойств, которые представляют интерес для определенной группы покупателей, и обеспечивает удовлетворение данной потребности, иные свойства во внимание не принимают. В целом, покупатели приобретают тот товар, который в наибольшей степени соответствует общественным потребностям по сравнению с другим товаром.

Отсюда следует, что товары должны обладать совокупностью химических, физических, эстетических, эргономических и иных свойств, но и отвечать требованиям и условиям их реализации (по цене, срокам, поставкам, сервису и т.д.).

Один и тот же товар может быть конкурентоспособен на внутреннем рынке и неконкурентоспособен на внешнем.

На сегодняшний день основной проблемой в экономике является неконкурентоспособность на мировом рынке отечественной продукции. Это мы можем увидеть из показателей развития экспортных отношений.

По итогам первого квартала 2013 года экспорт российских товаров упал на 4,6% до 125,7 миллиарда долларов, тогда как импорт увеличился на 3,7% до 75,7 миллиарда долларов.

Решение проблемы конкурентоспособности любого предприятия можно на основе оценки его конкурентоспособности, так как благодаря ей

можно сделать вывод о степени конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

В частности, оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта необходима в целях:

- разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- выбора контрагентов для совместной деятельности;
- составления программы выхода предприятия на новые рынки сбыта;
- осуществления инвестиционной деятельности;
- осуществления государственного регулирования экономики.

В экономической литературе выделяют несколько подходов к решению сформулированной задачи:

- Матричные методы;
- Методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия;
- Комплексные методы.

Учитывая выше изложенное, разработку методики оценки конкурентоспособности предприятия можно предложить начать именно с анализа понятия и критериев оценки конкурентоспособности предприятия.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что качество и конкурентоспособность предприятия взаимосвязаны друг с другом, а их повышение позволяет организации более эффективно развиваться в рыночных отношениях. Ведь более качественный продукт не только удовлетворит потребности общественности, но и увеличит сбыт продукции, как на внутреннем, так и на зарубежном рынке. По моему мнению, отечественная продукция является конкурентоспособной, но для того чтобы повысить показатели российского экспорта нам нужна современная система поддержки со стороны властей.

Чапайкина И. А.

студент

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

На данный момент актуальным вопросом является, проблема выпуска и продажи конкурентной продукции на внутреннем рынке. Решения этого вопроса невозможно без обеспечения продукции соответствующим качеством и минимальными затратами на производство.

Товар - есть основа предпринимательской деятельности предприятия, если предприятие не имеет товар, то ему нечего продавать, следовательно, ему не с чем выйти на рынок. Но как мы знаем, что не каждый продукт мы можем расценивать как товар, он прежде всего должен иметь ценность для

общества, то есть потребители должны быть заинтересованы в покупке данного товара.

Качество и конкурентоспособность продукции или услуг являются одними из важнейших факторов успешной деятельности любой организации.

Ещё на стадии разработки и создания товара необходимо проводить исследование конкурентоспособности, для того чтобы обеспечить производство более конкурентного товара.

И непосредственно на этапе реализации продукции нужно периодически проводить анализ конкурентоспособности, сравнивая ее с аналогами, для того чтобы иметь возможность формирования ассортимента более конкурентной продукции.

Таким образом, одна из важнейших проблем – это качество и конкурентоспособность товаров и услуг, предполагающая формирование принципиально новых подходов к исследованию и оценке этих аспектов.

Качество продукции - совокупность свойств товара, обуславливающих его пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением.

Проблема повышения качества может быть решена только при совместных усилиях государства, федеральных органов управления, руководителей и членов трудовых коллективов предприятий. Конечно же, важную роль в решении этой проблемы играют потребители, диктующие свои требования и запросы производителям товаров и услуг. От качества продукции во многом зависит конкурентоспособность предприятия.

В последнее время улучшение качества продукции стало важнейшим направлением интенсивного развития экономики, источником экономического роста, эффективности общественного производства. В этих условиях возрастает значение комплексного управления качеством продукции и эффективностью производства.

Управление качеством продукции основывается на стандартизации, которая представляет собой нормативно-техническую основу, определяющую прогрессивные требования к продукции, изготовленной для нужд национального хозяйства, населения, экспорта.

Конкурентоспособность товара определяет во многом и конкурентоспособность и самого предприятия, его финансово-экономическое состояние и репутацию.

Факторы, определяющие конкурентоспособность товаров и услуг на рынке:

1. Качество продукции.
2. Цена товара (услуги)
3. Коммерческая и маркетинговая деятельность предприятия
4. Уровень развития технологии на предприятии
5. Финансовое состояние предприятия

6. Имидж (марочный капитал) предприятия
7. Эффективность менеджмента

ООО «ЛВЗ «Саранский» – один из ведущих производителей ликероводочных изделий в России. По итогам 2012 года предприятие входит в десятку крупнейших производителей алкогольной продукции в Российской Федерации. Объем производства водки в Республике Мордовия сократился за последние пять лет на 820,14 тыс. дкл., а доля РМ в общем объеме производства водки в России сократилась на 0,35 % и составила в 2012 году 1,21 %. Позиции ООО «ЛВЗ «Саранский» на рынке ликеро-водочной продукции Российской Федерации за 2012 год достаточно низкие. Так, доля анализируемого предприятия по производству водки составляла в 2012 году 1,21 %, по производству ликероводочной продукции.

Тем не менее ООО «ЛВЗ «Саранский» продолжает сохранять уверенные позиции на внутреннем рынке Республики Мордовия. Доля реализации продукции ООО «ЛВЗ «Саранский» на территории РМ в общем объеме розничных продаж алкогольной продукции в 2012 году составила 84,72 %, что на 3,55 % больше по сравнению с 2011 годом.

Рост объемов реализации ликероводочной продукции в 2012 году частично произошел и за счет вывода на рынок новых позиций

Основными конкурентами ООО «ЛВЗ «Саранский» на рынке ликероводочной продукции являются:

- ООО «РУДО-НД», Рязанская область, Большая Екатериновка;
- ОАО «АСТРАХАНСКИЙ ЛИКЕРО-ВОДОЧНЫЙ ЗАВОД», Астраханская область;
- ООО «БАЛИЗЪ», Саратовская область, Саратов;
- ООО «РОНДО», Республика Северная Осетия, Владикавказ;
- ООО «ИНТЭГРО», Республика Алтай, Горно-Алтайск;
- ООО ЛИКЕРО-ВОДОЧНЫЙ ЗАВОД «СТС», Алтайский край;
- ООО «СМАРТ ЛОГИСТИК СЕРВИС», Москва, Москва;
- ООО «РАУНД-НИЖНИЙ НОВГОРОД», Нижегородская область, Гагино;
- ООО «ГЛАВСПИРТТОРГ», Республика Северная Осетия.

В целях повышения конкурентоспособности продукции ООО «ЛВЗ «Саранский» на основе выявленных конкурентных преимуществ, на предприятии формируется конкурентная стратегия. Ее разработка осуществляется на основе использования аналитической информации, проведения маркетинговых исследований и оценки имеющихся у предприятия человеческих, материальных, технологических и финансовых ресурсов.

Таким образом, опираясь на базовые стратегии роста и стратегии обеспечения конкурентоспособности, предприятие ООО «ЛВЗ «Саранский»

формирует стратегию своего развития, исходя из доли рынка и уровня диверсификации производства.

В настоящее время стратегические планы развития предприятия ООО «ЛВЗ «Саранский» содержат в себе конкретные цели, для достижения которых необходим определенный уровень качества продукции и его достижение является системной задачей непрерывного действия.

Использованные источники:

- 1 Аристов О. В. Управление качеством: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / О. В. Аристов. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 224 с.
- 2 Гринева В. Н. Оценка конкурентоспособности промышленной продукции на основе коммерческой оценки ее качества / В. Н. Гринева, Н. В. Мисько // Бизнес информ. – 2013. - № 9. – С. 149 – 154.
- 3 Исаев А. А. Конкурентоспособность продукции как основной фактор конкурентоспособности предпринимательских структур: проблемы теории / А. А. Исаев, Л. Н. Гарусова // Экономика и предпринимательство. – 2013. – Т. 7. - № 1. – С. 271 – 273.

Чапайкина И.А.

студент

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Понятие «конкурентоспособность», исследуется экономистами с середины XVIII века.

Конкурентоспособность является одной из основных экономических категорий в рыночных отношениях, которая формируется на уровнях товара, предприятия, отрасли, региона, страны и в общем виде выражает способность выдерживать соперничество с другими аналогами.

Нам известно, что в формирующемся рыночном пространстве участвуют все субъекты Российской Федерации, интересы которых тесно переплетаются, образуя конкурентную среду.

Термин «конкурентоспособность» применительно к региону часто используется как синоним интегральной оценки социально-экономического положения региона при сопоставлении с другими регионами, без связи с конкуренцией.

Конкурентоспособность представляет собой сложное многоуровневое понятие, анализ и оценку которого необходимо теснейшим образом увязывать с конкретным конкурентным полем и, особенно, с его уровнем. Главный уровень обеспечения конкурентоспособности территории – макроэкономический уровень страны. За ним по значимости идет мезоуровень. На микроуровне конкурентоспособность как бы обретает свою окончательную, завершающую форму в виде соотношения цены и качества

конкретного товара, произведенного в конкретном локальном месте, конкретной фирмой.[3]

Соотношение конкурентоспособности страны, региона, предприятия и товара можно представить в следующем виде (рисунок 1.1):

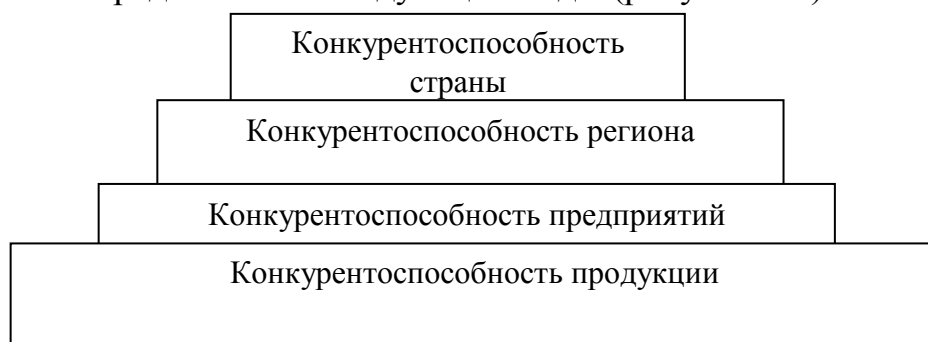


Рисунок 1.1 – Соотношение конкурентоспособности страны, региона, предприятия и товара

На рисунке видно, что каждый последующий уровень базируется на основании нижележащего, и служит основой для вышестоящего уровня.

Общее определение конкурентоспособности региона может быть сформулировано на основе понятия, предложенного А.З. Селезневым: конкурентоспособность региона - это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику.

Конкурентоспособность реализуется через конкурентные преимущества, которые сгруппированы в базовые и обеспечивающие признаки конкурентоспособности региона. К первым (базовым) относятся природно-сырьевые ресурсы, трудовые ресурсы и их квалификация, научный, управленческий потенциал, производственная база; ко вторым (обеспечивающим) - предпринимательский климат, качество управленческого потенциала, стоимость рабочей силы, инфраструктура.

Иначе говоря, конкурентоспособность региона – это экономическая категория, выражающая отношения взаимодействия системы производительных сил определенной территории, хозяйственных отношений и институциональной формы протекания названных процессов, определяющихся как синергетический эффект такого взаимодействия.

Под конкурентоспособностью региона понимается, прежде всего, наличие и реализация конкурентного потенциала данного региона.

Конкурентоспособность региона как экономический процесс является совокупностью сложных и противоречивых действий, на которые влияет множество различных условий: факторные условия производства (обеспеченность региона сырьевыми ресурсами, квалифицированным персоналом, развитой материальной и рыночной инфраструктурой); общие условия хозяйствования (развитость отраслей материального производства,

экономическая безопасность, степень изношенности основных фондов и др.); факторы спроса на продукцию базовых отраслей региона; социальные; социокультурные; организационно-правовые; политические факторные условия и др.[1]

В ряде трудов отечественных экономистов конкурентоспособность региона рассматривают с точки зрения способности территорий побеждать в конкурентной борьбе на основе способности использовать конкурентные преимущества. Так К. Перский под конкурентоспособностью применительно к региону понимает способность регионов достигать успеха в экономическом соперничестве с другими регионами. М. Гельвановский, И. Трофимова, В. Жуковская характеризуют конкурентоспособность как «обладание свойствами, создающими преимущества для хозяйствующего субъекта одержать победу в экономическом соревновании».

Однако можно заметить, в этих трактовках не указываются целевые установки конкурентоспособности. В этом смысле примечательно понятие, предложенное Г.Я. Беляковой, базирующейся на определениях классиков конкурентоспособности стран, «Конкурентоспособность региональной экономики — это способность реализовать основную целевую задачу ее функционирования — устойчивое социально-экономическое развитие региона с обеспечением высокого качества жизни его населения».

Особую роль в научном знании играет именно категория «конкурентоспособность региона», а не участие региона в реальной конкуренции. Я считаю, что проблема вторична, поскольку определяется конкурентоспособностью региона.

Сравнительный анализ понятий конкурентоспособности региона позволяет выявить общие критерии, лежащие в основе рассматриваемой категории, как способность:

- достижения высокого уровня жизни населения региона;
- достижения более высокого валового регионального продукта на душу населения;
- реализации экономического потенциала региона;
- создания инвестиционной привлекательности региона;
- производить товары и услуги, конкурентоспособные на рынках.[2]

Подводя итог всем изложенным взглядам известных экономистов на подход к определению понятия «конкурентоспособность региона», была выбрана следующая трактовка: конкурентоспособность региона - это способность обеспечить высокий уровень и качество жизни его населения, соответствующий национальным и мировым стандартам, на основе инновационного подхода к использованию имеющихся к формированию и развитию с опережающей конкурентов скоростью нового ресурсного потенциала, адекватного современной экономике и его эффективной реализации с помощью современных рыночных механизмов для создания

устойчивых долгосрочных конкурентных преимуществ во всех сферах деятельности.

Использованные источники:

- 1 Калюжнова Н.Я. Роль экологического фактора в конкурентоспособности региона / Н.Я. Калюжнова, В.Я. Кузеванов // Экономика региона. 2010. № 3. С. 54-62.
- 2 Трещевский Ю.И. Факторы и условия конкурентоспособности регионов и их подсистем / Ю.И. Трещевский., В.Н. Эйтингон., В.М. Круглякова // Регион: системы, экономика, управление. 2010. Т. 8. № 1. С. 116-128.
- 3 Шеховцева Л.С. Обоснование методики оценки конкурентоспособности российских регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 6. С. 31-37.

*Чередникова Е.И.
студент*

*группа ФКР-5,6, 3 курс
экономический факультет*

*Пермский Государственный Национальный Исследовательский
Университет
Россия, г. Пермь*

ПОТЕРЯ РАБОТЫ: КРАХ ЖИЗНИ ИЛИ НОВЫЙ ШАНС

*После препятствий и потерь
люди становятся смиреннее и мудрее
Б. Франклин*

*О том, что утрачено и утрачено невозвратимо,
горевать бесполезно
Уильям Шекспир*

В настоящее время каждый работающий человек в той или иной сфере старается быть осведомленным в текущих делах компании, в которой он работает, не зависимо от того, на какой он должности. Чтобы стараться предугадывать возможную близость увольнений большого числа сотрудников.

В свете недавних событий увеличилось количество людей, которые по той или иной причине потеряли свою работу, или были понижены в должности. И это было неизбежно, так как каждая компания заботится о своем положении на рынке, о своей прибыли и издержках на поддержание стабильного состояния на рынке своей продукции.

Кризис отразился на каждом человеке в нашем обществе, не только на рабочих и самих работодателях, но и обычных гражданах, таких как дети, мужья, жены, и других родственников. Потому что почти в каждой семье, состоящей, возможно, не только из родителей и одного ребенка, бюджет

семьи складывается из общего дохода каждого члена семьи. И если хотя бы один семейный человек потерял работу, или его понизили в должности, то всей семье приходится во многом начинать себе отказывать, будь то товары роскоши, второй необходимости, а иногда и товары первой необходимости.

Многие люди боятся терять свою работу, и стараются удержаться на своей должности как можно дольше, возможно, даже при сокращении заработной платы. Так как такие люди больше направлены не на получение как можно большей денежной выгоды, а на оптимальное соотношение таких качеств, как заработная плата, так и поддержание некоего духовного, психологического удовлетворения, чтобы быть уверенным в своём будущем. Однако существуют люди, которые стремятся к получению, возможно, только большей заработной платы, не зависимо от условий работы. И они стараются не как можно дольше удержаться на своём рабочем месте и ждать какого-то повышения в должности, а по истечению какого-то срока сменить вовремя работу, перейдя в более успешную компанию, которая поможет ему не только повысить свой доход, но и подняться по карьерной лестнице в короткий срок. Такие люди более оптимистично относятся к трудностям, которые им готовит судьба, они считают такие ситуации некой новой отравной точкой в своей жизни. Они начинают задумываться о том, правильный ли путь они выбрали, получив ту или иную профессию, и работая в данной сфере.

Каждый человек уникален по своим принципам, мировоззрению, профессиональным навыкам и т.д. Каждый человек справляется с проблемами в своей жизни совершенно иначе, нежели сравнивать его с другим человеком, возможно, работающего по такой же специальности. И возникает такой вопрос: как в большинстве случаев люди реагируют на то, что их увольняют с работы? Считают ли они такую ситуацию концом всей их жизни или некоторой новой ступенью?

Естественно, все люди (работающие, ищущие работу или когда-то уволенные) делятся на две противоположные стороны, по поводу того, что для них означает потерять работу: крах жизни или новый шанс.

Крах жизни, тупик, потеря себя – это характерные черты пессимиста, который не видит ничего светлого в трудностях, которые преподносит ему судьба. Многие люди очень переживают за увольнение их с работы, которая приносит им доход, некоторую стабильность в знании завтрашнего дня, обеспеченность своей семьи. И это естественно каждому переживать за своё «место под солнцем», как бы ярко или тускло оно не светило.

Существует множество причин, по которым люди стараются сделать всё, только лишь бы их не уволили. Самой распространённой причиной является стабильность. Так как большинство людей, которые работают уже значительное количество лет в одной и той же компании, знают свою работу досконально, каждую мелочь. У такого человека уже сложилось постоянное расписание, когда он работает, а когда отдыхает. И если такого рода людей

увольняют, то им придётся очень сложно адаптироваться к новым условиям не только физически, но и психологически, естественно. Однако это возможно. Существует множество примеров из жизни людей, когда они, проработав десять лет, а то и двадцать в одной компании, меняли свою работу без каких-либо осложнений в своей жизни. Главное то, чтобы каждый человек знал, что ничто не вечно, рано или поздно его уволят, или ему придется самому уйти с работы по каким-либо причинам, надо лишь быть готовым к переменам в жизни, которые могут быть значительными в большей степени [1].

Что касается такой причины как доход, то можно сказать, что данный фактор не является всегда непреодолимым, существует множество других компаний, которые, возможно, могут предложить большую заработную плату, или, по крайней мере, такую же, даже в условиях безработицы на рынке труда.

Большинство людей боятся потерять работу из-за такой распространенной причины как страх перемен. Любая система стремится к устойчивости, так и в нашем случае человек и его работа являются микросистемой, в которой всё стабильно и устойчиво. Любые перемены в жизни, связанные с работой или нет, требуют больших усилий и больших затрат энергии, а когда у человека всё «течёт своим руслом», естественно, он тратит на поддержание такой системы на много меньше, нежели меняя её кардинально. Таким образом, многие люди стараются исключить такие ситуации, когда человеку нужно тратить большое количество энергии, а, следовательно, и на перемены в жизни [3].

Можно выделить такую причину, как дружный коллектив и доброжелательное начальство. Данный фактор является очень веским, чтобы не покидать свою работу, потому что человек по своей природе требует общения, комфорта, так как он существо социальное и никак не может обойтись без общества, которое его во многом поддерживает и уважает.

И естественно нельзя забывать о такой веской причине боязни потерять работу, как семья. Семья – самое главное, что может только быть у человека, в семье он находит поддержку, спокойствие после тяжелого трудового дня. Несомненно, любая жена или муж, дети будут только за то, чтобы что-то поменять в их жизни, в особенности, если эти перемены предвещают светлое будущее для каждого из семьи. Однако любой здравомыслящий человек, который оказывается в такой ситуации не должен только полагаться на то, на что будут в любом случае согласны его близкие. Он ответственен не только за свою судьбу и жизнь, он ответственен в первую очередь за свою семью. Перед ним стоит сложный выбор между попытками сохранить свою прежнюю работу и стараться удержать всё на уже состоявшемся уровне, или попробовать начать всё заново с чистого листа и подставить под удар не только самого себя, но и свою семью, так как не известно, что ждет его в будущем.

Причин для сохранения своего места в компании существует ещё не так уж мало, среди них такие, как перспектива карьерного роста, социальный пакет, возможность обучаться и т.д. Несомненно, существуют люди, которые данные причины выводят на передний план, и считают их самыми важными при возникновении вопроса о возможной потере работы, однако, это мнения только небольшой части населения, а в итоге остаются самыми приоритетными факторами такие, которые были раньше описаны более детально.

Какими преимуществами будет обладать противоположная сторона данного аспекта потери работы? Шанс на перестройку своей жизни. Многие люди, считающие, что в увольнении нет ничего противоестественного, являются, по истине, великими оптимистами. Так как адаптироваться после увольнения с постоянной работы очень сложно, как людям с хрупким психическим состоянием, так и людям с крепкой психикой. Но всё же такие люди существуют.

Существует ряд преимуществ, на которые люди надеются и рассчитывают, при потере работы. Это естественно, возможность отдохнуть от постоянной, мучительной, утомительной и рутинной работы. Они могут отправиться куда угодно, например, за границу, чтобы повидать мир, и возможно найти там работу, которая будет для них более привлекательной и комфортной в сравнении с прежней. Также они могут отправиться в санатории для восстановления своего состояния, как психического, так и физического, чтобы по истечению неограниченного отпуска быть готовым к новым «свершениям гор». Данный отдых даёт человеку обдумать весь его жизненный путь, чтобы в дальнейшем, быть умнее и мудрее в выборе той или иной компании, в которой ему хочется работать, чтобы заранее предвидеть возможную близость увольнения.

Следующим преимуществом можно назвать возможность задуматься о том, что человек выбрал не правильный путь в своей жизни, отправившись на получение той или иной профессии, возможно, его увольнение не было случайным. И судьба не нарочно уготовила ему такую участь, а для того, чтобы он нашел себя в этой жизни, дать ему ещё немного времени, чтобы точно определиться с выбором профессии.

Большинство людей, потерявших работу, стараются восполнить потерянное время, с помощью переобучения, повышения квалификации по своей профессии, чтобы в следующий раз не случилось такой проблемы в их жизни, как потеря работы.

По моему мнению, люди не должны сосредотачиваться только на одной компании, в которой они работали достаточное количество времени. Если судьба приготовила нам такой своеобразный вид толчка в новую жизнь, как увольнение, то не стоит унывать и останавливаться на середине жизненного пути, а идти дальше и раздвигать всё большее количество

границ перед собой для познания не только внешнего мира, который нас окружает, но и для познания и совершенствования себя.

В заключении хотелось бы сказать о том, что в последнее время всё большее количество людей становятся с каждым годом всё более привязанными к таким материальным вещам, как карьера и работа. Они считают, что каждый человек в своей жизни должен чего-то добиться, и под этим они подразумевают не духовные приобретения, такие как моральные ценности, устои, религия. А именно материальные ценности, закладывая в это такие понятия, как карьерный рост, стабильный высокий доход, состоятельность и материальная независимость.

Современный мир меняет людей, возможно, не в худшую сторону, но и не в лучшую. Он заставляет каждого человека идти по уже протоптанной тропе, начиная ещё с раннего детства. Каждому разумному родителю следует вести в садик своего ребёнка, чтобы он развивался. Потому что родители должны работать и обеспечивать семью всем необходимым, и для этого им нужно сделать так, чтобы во время их занятости на работе ребёнок был чем-то занят, а садик – отличный выбор для этого. После садика ребёнок отправляется в школу, как и заранее было предначертано. У каждого родителя стоит такая задача, которая подразумевает успешное развитие ребёнка, а именно получение хороших оценок, получение фундаментальных знаний, чтобы в будущем он смог достичь тех материальных ценностей, которые были описаны ранее. А если ребёнок уже на этой стадии не может достичь такого уровня, то родителям приходится вкладываться в его образование дополнительно, следовательно, родителям приходится работать ещё больше, чтобы хватало на их проживание и дополнительные затраты. А из этого следует, что родители должны сделать всё, чтобы сохранить их работу на стабильном уровне. После окончания школы, ребёнок поступает в университет, для более детального изучения той или иной выбранной профессии, и если, вдруг, ребёнок не оправдывает надежд родителей и не поступает на бесплатную основу, им снова приходится вкладываться на «полную катушку», только уже за большую цену. После окончания университета, ребёнок ступает на тропу своих родителей, и уже должен также найти такую работу, которая сможет ему обеспечить будущее, и не только ему [2].

Однако есть такие семьи, когда ребёнок не единственный, и как быть тогда? Таким людям надо ставить памятники, если они смогли сохранить свою семью, не упустив ни единого момента развития детей, если смогли развить в своем чаде не только умственные способности и духовные, если смогли сохранить свою работу, доход, чтобы обеспечивать семью, а если ещё при этом они меняли свою работу, место жительства. Это считается наивысшей ступенью сохранения семьи, как с точки зрения материальной и духовной.

То, что было описано ранее, показывает нам, что существуют люди, которые могут находить выходы из любых трудных ситуаций, которые уготовила им судьба, а именно потеря работы. Что не стоит замыкаться в себе и ждать пока сама работа найдёт тебя, нужно не останавливаться на полпути, а искать то, что поможет тебе в развитии, поможет тебе найти себя в твоей жизни. Ведь жизнь у каждого человека одна, и если он будет по каждому поводу останавливаться, то не сможет вкусить той жизни, которую дала ему природа.

По моему мнению, каждый человек в праве выбирать тот или иной путь в своей жизни. Будет ли это выбор профессии, компании, страны, каждый выбор будет непосредственно влиять на нашу жизнь, судьбу. И если мы выберем, вдруг, не тот путь, который нам предначертан заранее, то всё может измениться в любую минуту. Человек должен быть готов к принятию любых перемен в своей жизни, не обязательно планируя на несколько лет вперёд все дела, если вдруг что-то произойдёт, а просто быть готовым к началу новой жизни, которая принесет ему больше «плодов», чем прежняя.

Использованные источники:

1. Мандрикова Е. Ю., Горбунова А. А. Взаимосвязь увлеченности работой, личностных ресурсов и удовлетворенности трудом сотрудников // Организационная психология (электронный журнал). 2012. № 4. С. 2-22.
2. Шевцова П. В. Взаимосвязь интеллектуальных способностей и мотивов выбора профессиональной деятельности // Организационная психология (электронный журнал). 2012. № 1. С. 71-86.
3. Мучински П. Психология, профессия, карьера. СПб., 2004.
4. Шульц Д., Шульц С. Психология и работа. СПб.: Питер, 2003.
5. Гибсон Д.Л., и др. Организации: поведение, структура, процессы. – М.:ИНФРА-М, 2000.
6. Майерс, Д. Социальная психология: учеб. пособие / Д. Майерс . - СПб. : ПИТЕР, 2000.

Чернышев Д.Н.

студент

Лопатин А.А.

студент

*Пермский филиал «Национального исследовательского
Университета Высшая школа экономики»*

Россия, г. Пермь

ПРОБЛЕМА ЛЕГАЛИЗАЦИИ РЫНКА ТОРГОВЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ

Ни для кого не секрет, что в настоящее время огромное количество людей по всему миру нуждается в операции по пересадке того или иного органа. Многие ведущие хирурги считают, что существует необходимость легализовать торговлю человеческими органами, так как это сможет решить

проблему всемирной нехватки доноров. Спрос на трансплантацию органов в разы превышает предложение, существует острый дефицит донорских органов. С другой стороны существует черный рынок человеческих органов и его существование не может оставаться без внимания. Тем не менее, правительства не спешат легализовать столь необходимый обществу рынок. Данная статья будет посвящена вопросу легализации рынка торговли человеческими органами, в частности почками.

Почка – один из немногих жизненно важных органов в человеческом организме, который в настоящее время можно пересадить другому человеку без ущерба здоровью и жизнедеятельности. Способность жить с одной почкой обусловлена особенностями человеческого организма, а именно симметричным строением некоторых органов, таких как лёгкие или яички. Здоровый человеческий организм способен функционировать в обычном режиме и с одной почкой, которая, в этом случае, будет работать за двоих для сохранения продуктивности. Другие человеческие органы, например головной мозг, нельзя пересадить от здорового, живого человека, так как это приведет к смерти последнего. Также возможна частичная пересадка некоторых органов, таких как печень и легкие, когда пересаживается часть органа, но такие операции способны нанести вред донору и отрицательно сказаться на его жизни и здоровье, поэтому для таких операций в качестве донора используют трупы.

Стоит также вкратце рассказать о специфике операций по пересадке донорских почек. Полная или частичная утрата функции почек по содержанию химического постоянства внутренней среды организма может явиться причиной прогрессирующей почечной недостаточности, которая на определенных этапах приводит к полной утрате почками своих функций. Это состояние является очень опасным для организма, поскольку он фактически не может самостоятельно очищаться. Существует два варианта лечения этого заболевания: гемодиализ и пересадка донорских почек. Первый метод лечения предполагает регулярную искусственную очистку крови. При таком лечении человек может жить примерно 2-3 года. Пересадка почки, это реальная альтернатива постоянному стационарному лечению, но следует помнить, что для успешности этого метода требуется соблюдение многих условий: согласованность групп крови донора и реципиента, согласованность антител и согласованность по возрасту. В данной статье мы не будем углубляться в медицинские тонкости вопроса. Главная цель этой статьи - выяснить, какие экономические выгоды и потери могло бы получить общество от легализации торговли человеческими органами.

В настоящее время в большинстве стран мира торговля человеческими органами запрещена законом. Пересадка органов осуществляется исключительно на добровольных и безвозмездных началах. Люди, находящиеся на стационарном лечении гемодиализом и нуждающиеся в

трансплантации почки, состоят в листе ожидания. Время ожидания не определено, так как невозможно предсказать, когда появится альтруистический донор, подходящий конкретному человеку, или только что умерший человек, чьи родственники не высказали возражения на использование его органов с целью пересадки больным людям. Таким образом, при продолжительности жизни и лечении гемодиализом в 2-3 года, больной может так и не дожидаться подходящего органа.

Представим теперь, какие возможности может предоставить легальный рынок торговли человеческими органами.

Современная медицина достигла больших успехов в трансплантологии. Качество жизни и степень реабилитации, достигаемые у пациентов с пересаженной почкой намного выше, чем у пациентов, находящихся на диализе. Перенеся операцию по пересадке донорской почки, человек будет способен вернуться к нормальной жизни и участвовать в создании экономического продукта, что невозможно при лечении диализом.

Донорские органы должны отвечать многим требованиям для того, чтобы врачи могли осуществить операцию. Люди с редкими особенностями организма имеют малый шанс на то, что для них найдется подходящая почка. Но этот шанс может увеличиться, если доноры будут законно вознаграждаться за жертвование своего редкого по характеристикам органа, так как у большего количества людей возникнут стимулы продать свой орган нуждающемуся больному. Таким образом, создание легального рынка человеческих органов способно сократить время ожидания подходящей почки, а, следовательно, и жизнь многим людям.

Появление такого рынка будет выгодно не только конкретным людям, но и государству в целом.

Во-первых, это стимулирует развитие трансплантологии. При возникновении рынка, возникнет большой спрос на операции по пересадке почек, а значит, нужны новые специалисты и новые исследования в этой отрасли. Практическая необходимость подтолкнет правительство к созданию современных исследовательских институтов, которые не только будут совершенствовать лекарства и методики, но и будут воспитывать молодое поколение врачей, будут создавать рабочие места. Во-вторых, новый рынок будет также являться новым источником дохода для государства. Правительство может установить налоги на операции, а возникновение новых рабочих мест в медицинских учреждениях также будет способствовать увеличению объема налоговых поступлений в казну. В-третьих, развитие наукоемкой отрасли будет привлекать иностранные инвестиции в данную страну, определит основу дальнейшего международного сотрудничества и кооперации с другими государствами. В-четвертых, развитый рынок трансплантологии будет привлекать больных из тех стран, где такой рынок запрещен. Такого рода «туризм» будет полезен всем сторонам обмена, так как в экономику страны будут поступать новые

денежные средства. Таким образом, создание легального рынка торговли человеческими органами сможет принести огромную пользу обществу.

Однако, помимо положительных эффектов, появление такого рынка может вызвать и негативные последствия. Во-первых, в стране может начаться настоящая охота за органами. Возможно, возрастет количество убийств с целью завладения не имуществом жертвы, а ее органами (как следствие возрастет социальная напряженность). Или, к примеру, недобросовестные врачи, желая завладеть органами пациента, будут констатировать смерть даже тогда, когда человека еще можно спасти. Не говоря уже о моргах, где трупы находятся в свободном доступе для сотрудников больницы. Все это приведет к росту нелегальных доходов у некоторой части населения, что говорит о несправедливом распределении ресурсов. Чтобы избежать этого, государству придется организовать контроль над деятельностью врачей, охрану моргов, что потребует немалых средств. Но остановить убийства ради органов правительство будет уже не в состоянии. Как нам кажется, это и является основной причиной того, что в большинстве стран торговля органами запрещена.

Во-вторых, высокая стоимость органов подтолкнет малообеспеченные слои населения выставлять на продажу свои почки вместо того, чтобы добросовестно работать. Возрастут их нетрудовые доходы, и некоторый промежуток времени доноры не будут участвовать в создании экономического продукта, что может плохо сказаться на экономике государства. Кроме того, государство не в состоянии отследить, на что будут потрачены финансовые вознаграждения доноров. Известны случаи, когда люди продавали почку ради приобретения дорогостоящих гаджетов, что говорит о нерациональном расходовании средств населением.

В-третьих, мы полагаем, что качество трансплантируемых органов снизится. Это вызвано тем, что в погоне за прибылью, люди, больные какими-либо заболеваниями или по тем или иным причинам неспособные стать донорами будут выставлять на продажу свои органы, а недобросовестные врачи будут за деньги выдавать им липовые справки о здоровье. В результате количество успешных операций снизится и возрастет смертность. У людей пропадет доверие к пересадке органов, и государство будет вынуждено тратить огромные средства на поддержание жизни больных при помощи диализа, а огромные средства, потраченные на развитие инфраструктуры, будут потеряны.

Торговлю органами иногда сравнивают с проституцией, так как в обоих случаях предметом сделки, которая осуществляется на взаимовыгодных условиях, является человеческое тело. Существует очень мало стран, где проституция официально разрешена, большинство государств приняло решение о запрете такой торговли. Другим похожим запретом является запрет на продажу наркотиков. Он так же принят в

большинстве государств, но, к примеру, в Голландии часть легких наркотиков легализована.

Проблема создания данного рынка связана не только с наличием объективных факторов, упомянутых выше, но и с этическими и религиозными противоречиями.

Для многих людей кажется неприемлемой сама мысль о том, что человек способен торговать своими органами. Тело человека не может быть товаром, об этом говорит и религия и нравственные нормы нашего общества. Но при этом, добровольное безвозмездное донорство не воспрещается, а наоборот – признается актом добродетели. Как в Христианстве, так и в Исламе жертвование почкой будет эквивалентно спасению жизни другого человека, что не воспрещается и достойно похвалы.

Кроме того, при наличии легального рынка человеческих органов, донору будет практически без разницы, кому он жертвует свой орган. Для него будет важна лишь прибыль от продажи почки. В результате возникает искажение мотивов донорства, что будет являться центральной этической проблемой создания данного рынка.

Подводя итог, хочется отметить, что создание рынка торговли человеческими органами будет выгодно как для обеих сторон сделки, поскольку они получают то, в чем нуждаются, так и для государства в целом, так как оно извлекает выгоду из этой сделки посредством взимания налогов.

Однако появление данного рынка может отрицательно сказаться на жизни многих граждан, поскольку они будут находиться в опасности нападения охотников за человеческими органами, что по нашему мнению является одной из главных причин невозможности легализации данного рода сделок.

Четверов В.С.

специалист по снабжению

ООО «ТОМЕТ»

Россия, г. Тольятти

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Организация финансового планирования на предприятии является довольно актуальной темой в нынешних условиях российской действительности. Это связано, с тем, что инвесторам необходимо знать финансовую ситуацию на предприятии как в настоящее время так и в перспективе.

Современный рынок предъявляет серьезные требования к предприятию. Постоянно создаются новые предпосылки для всё более серьезного применения планирования. Основными факторами возрастающей роли финансового планирования в современных условиях являются: высокая нестабильность внешних условий и факторов, новый стиль руководства

персоналом, увеличение размеров предприятия и усложнение форм ее деятельности.

Анализ опыта экономических реформ показал, что эффективность работы предприятий во многом зависит от состояния внутрифирменного планирования. Сложившаяся на предприятиях методология и методика планирования базируется на концепции централизованного народнохозяйственного планирования.

Основные недостатки действующей системы планирования сводятся к следующему: предприятия необоснованно отказались от перспективного планирования, мотивируя это неопределенностью условий хозяйствования и динамизмом внешней среды. Принимаемые плановые решения охватывают период не более года. В основном же планы разрабатываются на квартал с разбивкой заданий по месяцам. Составляемые планы носят фрагментарный характер, не содержат необходимых разделов и показателей, что не способствует целостности и комплексности планирования и снижает эффект от его применения в производственно-хозяйственной деятельности. Различные разделы текущих планов разрабатываются на разной исходной информационной базе, что приводит к рассогласованности плановых заданий по различным областям производственно-хозяйственной деятельности и структурным подразделениям предприятия. Составляемые планы, будучи по своей форме директивными, не содержат механизма корректировки в процессе их реализации, не выполняются, что вносит определенную дезорганизацию в работу структурных подразделений предприятия и подрывает доверие исполнителей к возможностям средств и методов планирования, снижает исполнительскую и финансовую дисциплину и ответственность за конечные результаты деятельности предприятий.

Финансовое планирование является важнейшей составной частью внутрифирменного планирования. Значение финансового планирования для внутренней среды организации определяется тем, что оно:

- облекает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;
- устанавливает стандарты для организации финансовой информации;
- определяет приемлемые границы затрат, необходимых для реализации всей совокупности планов фирмы;
- в части оперативного финансового планирования дает очень полезную информацию для разработки и корректировки общеприемлемой стратегии.

Управлять – значит предвидеть, то есть прогнозировать, планировать. Поэтому важнейшим элементом предпринимательской хозяйственной деятельности и управления предприятием является планирование, в том числе и финансовое.

Планирование – это процесс экономического обоснования рационального поведения субъекта хозяйствования для достижения своих целей.

Финансовый план – документ, в соответствии с которым организуется жизнедеятельность предприятия.

Финансовое планирование – это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств предприятия для обеспечения его развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования. Финансовое планирование представляет собой процесс разработки финансовых планов и плановых показателей по обеспечению предприятия финансовыми ресурсами и увеличению эффективности ее деятельности на определенном отрезке времени. Разработка финансовых планов является также одним из основных средств контактов с внешней средой: поставщиками, потребителями, дистрибьюторами, кредиторами, инвесторами. От их доверия зависят стоимость активов организации и возможность ее эффективной деятельности, поэтому финансовый план должен быть хорошо продуман и серьезно обоснован [1].

Процесс финансового планирования включает несколько этапов:

На первом анализируются финансовые показатели за предыдущий период. Для этого используют основные финансовые документы предприятий – бухгалтерский баланс, отчёты о прибылях и убытках, отчёты о движении денежных средств. Они имеют важное значение для финансового планирования, так как содержат данные для анализа и расчёта финансовых показателей деятельности предприятия, а также служат основой для составления прогноза этих документов. Причём, сложная аналитическая работа на этом этапе несколько облегчается тем, что форма финансовой отчётности и планируемые финансовые таблицы одинаковы по содержанию.

Баланс предприятия входит в состав документов финансового планирования, а отчётный бухгалтерский баланс является исходной базой на первой стадии планирования.

Второй этап предусматривает составление основных прогнозных документов, таких как прогноз баланса, отчёта о прибылях и убытках, движения денежных средств (движение наличности), которые относятся к перспективным финансовым планам и включаются в структуру научно-обоснованного бизнес-плана предприятия.

На третьем этапе уточняются и конкретизируются показатели прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов.

На четвёртом этапе осуществляется оперативное финансовое планирование.

Завершается процесс финансового планирования практическим внедрением планов и контролем за их выполнением [6].

План предприятия - это заранее разработанная система мероприятий, предусматривающая цели, содержание, сбалансированное взаимодействие ресурсов, объем, методы, последовательность и сроки выполнения работ по производству и реализации определенной продукции или оказанию услуг.

Планирование - это процесс разработки и последующего контроля за ходом реализации плана и его корректировки в соответствии с изменяющимися условиями. В общем случае - это процесс обработки информации по обоснованию предстоящих действий, определения наилучших способов достижения цели [2].

С помощью плана, который всегда устремлен в будущее, на перспективу, распределяются имеющиеся ресурсы - материальные, трудовые, финансовые и природные. Если, скажем, надо построить дом или перевезти 1000 т груза из одного предприятия на другое, то составляется общий план работы, включающий следующие обязательные сведения:

- цех (бригада), который должен заниматься этой работой;
- время, которое потребуется на это;
- необходимые материалы, оборудование, машины, инструмент;
- количество специалистов;
- стоимость работы в денежном выражении;
- источники, из которых работа будет оплачиваться.

Следовательно, планирование - это метод хозяйственного предвидения и программирования, основанный на детальных расчетах.

В плане предприятия, с одной стороны, содержится задание на перспективу для каждого работника, а с другой - предписания для руководителей об управленческих решениях, которые они должны поэтапно принимать, помогая коллективу достичь поставленной цели.

Организация финансового планирования осуществляется в соответствии с определенными принципами. Они вытекают из общих принципов организации финансов, но имеют свои особенности.

Принцип единства предполагает, что планирование должно иметь системный характер, то есть представлять собой совокупность взаимосвязанных элементов, развивающихся в едином направлении ради общей цели.

Принцип координации выражается в том, что нельзя планировать эффективную деятельность одного подразделения предприятия вне связи с другими. Всякие изменения в планах одной структурной единицы должны быть отражены в планах других. Взаимосвязь и синхронность – ключевые черты координации планирования на предприятии.

Принцип участия означает, что каждый специалист предприятия независимо от должности и выполняемых функций участвует в планировании.

Принцип непрерывности заключается в том, что планирование должно осуществляться систематически в рамках установленного цикла; разработанные планы непрерывно сменяют друг друга (план закупок → план производства → план по маркетингу). В тоже время непрерывность внешней и внутренней среды функционирования требует корректировки и уточнения плана предприятия.

Принцип гибкости состоит в придании планам и планированию способности изменяться при возникновении непредвиденных обстоятельств. Гибкость планам придают резервы безопасности (ресурсы, производственные мощности и т. д.).

Принцип точности предполагает, что планы предприятия должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой позволяют внешние и внутренние условия деятельности предприятия [5].

Реализация этих принципов построения системы планирования позволяет (разумеется, в комплексе с другими компонентами менеджмента) выстроить и реализовать стратегию, минимизирующую вероятность потерь.

Цель составления финансового плана состоит в увязке доходов с необходимыми расходами. При превышении доходов над расходами сумма превышения направляется в резервный фонд. При превышении расходов над доходами определяется сумма недостатка финансовых средств. Эти дополнительные финансовые средства могут быть получены за счет выпуска ценных бумаг, полученных кредитов или займов, благотворительных взносов и т.п. Если источник дополнительных финансовых средств уже точно известен, то эти средства включаются в доходную часть, а возврат их – в расходную часть финансового плана. Также составление финансового плана обеспечивает формирование оптимальной структуры капитала, обеспечивающей достаточную финансовую устойчивость фирмы в будущем периоде.

Для любой организации финансовое планирование является одним из самых важных элементов ее деятельности. Основной целью любой коммерческой организации является получение прибыли, а это невозможно без тщательного планирования всех финансовых потоков и процессов предприятия, внешних и внутренних связей.

В условиях рыночной экономики выживают только те фирмы, которые с помощью финансового планирования прогнозируют финансовую ситуацию в зависимости от изменения различных внешних и внутренних факторов. Предприятия заинтересованы в том, чтобы иметь реальные представления о своих возможностях.

Финансовое планирование помогает своевременно выполнять обязательства перед бюджетом, различными фондами, банками и другими кредиторами, тем самым, защищая фирму от применения к ней штрафных санкций.

Значение финансового планирования для хозяйствующего субъекта состоит в том, что оно:

- воплощает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей (объем реализации, себестоимость, прибыль, инвестиции, денежные потоки и др.);
- определяются приемлемые объемы финансовых ресурсов, необходимые для реализации долгосрочных и оперативных планов предприятия;
- обеспечивает финансовыми ресурсами заложенные в финансовом плане экономические пропорции развития;
- предоставляет возможности определения жизнеспособности проекта предприятия в условиях конкуренции;
- служит инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов;
- устанавливает стандарты для упорядочения финансовой информации в виде финансовых планов и отчетов об их исполнении [3].

Разработка финансовых планов занимает важное место в системе мер по стабилизации денежного хозяйства предприятия. Основными задачами финансового планирования деятельности фирмы являются:

- обеспечение нормального кругооборота денежных средств предприятия, включая их вложение в реальные, финансовые, интеллектуальные инвестиции, прирост оборотных средств, социальное развитие;
- выявление резервов и мобилизация ресурсов в целях эффективного использования разнообразных доходов предприятия;
- соблюдение интересов акционеров и инвесторов;
- определение взаимоотношений с бюджетом, внебюджетными фондами и вышестоящими организациями; работниками предприятия;
- оптимизация налоговой нагрузки и структуры капитала;
- контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью предприятия и целесообразностью планируемых операций и ситуаций.

Объем финансовых ресурсов, рассчитанных на основе финансовых планов, устраняет чрезмерные запасы материальных ресурсов, непроизводительные расходы, внеплановые финансовые инвестиции. Благодаря финансовому планированию создаются необходимые условия для эффективного использования производственных мощностей, повышения качества продукции.

Планирование помогает предотвращать ошибочные действия в области финансов, а также уменьшает число неиспользованных возможностей.

Таким образом, финансовое планирование оказывает воздействие на все стороны деятельности хозяйствующего субъекта по средствам выбора объекта финансирования, направления финансовых средств и способствует

рациональному использованию трудовых, материальных и денежных ресурсов.

Как правило, различают краткосрочное и долгосрочное планирование. Значение некоторых из принимаемых решений распространяется на очень долгую перспективу. Это относится, например, к решениям в таких областях, как приобретение элементов основного капитала, кадровая политика, определение ассортимента выпускаемой продукции. Такие решения определяют деятельность предприятия на много лет вперед и должны быть отражены в долгосрочных планах (бюджетах), где степень детализированности обычно бывает довольно невысока. Долгосрочные планы должны представлять собой своего рода рамочную конструкцию, составными элементами которой являются краткосрочные планы [4].

В основном на предприятиях используется краткосрочное планирование и имеют дело с плановым периодом, равным одному году. Это объясняется тем, что за период такой протяженности, как можно предположить, происходят все типичные для жизни предприятия события, поскольку за этот срок выравниваются сезонные колебания конъюнктуры. По времени годовой бюджет (план) можно разделить на месячные или квартальные бюджеты (планы).

Финансовое планирование, в зависимости от содержания назначения и задач, можно классифицировать на перспективное, текущее (годовое) и оперативное.

Перспективное планирование используется для определения важнейших показателей, пропорций и темпов расширенного воспроизводства, является главной формой реализации целей предприятия. Перспективное финансовое планирование в современных условиях охватывает период времени от одного года до трех лет. Перспективное планирование включает разработку финансовой стратегии предприятия и прогнозирование финансовой деятельности.

Финансовая стратегия предприятия представляет собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности фирмы и выбор наиболее эффективных способов их достижения. В основе финансовой стратегии лежит финансовая политика предприятия по конкретным направлениям финансовой деятельности: налоговой, амортизационной, дивидендной, эмиссионной.

Основой перспективного планирования является прогнозирование, которое определяет стратегию компании на рынке. Прогнозирование состоит в изучении возможного финансового состояния предприятия на длительную перспективу. В отличие от планирования перед прогнозированием не стоит задача реализации прогнозов на практике, так как прогноз это всего лишь возможность предугадать вариант развития ситуации. Оно предполагает разработку альтернативных финансовых показателей и параметров, использование которых при наметившихся спрогнозированных тенденциях

изменения ситуации на рынке позволяет определить один из вариантов развития финансового положения предприятия.

Перспективный финансовый план обычно является коммерческой тайной предприятия.

Текущее финансовое планирование является планированием осуществления; оно рассматривается как составная часть перспективного плана и представляет собой конкретизацию его показателей. Текущее планирование хозяйственной деятельности предприятия состоит в разработке плана прибылей и убытков, плана движения денежных средств, планового бухгалтерского баланса, поскольку эти формы планирования отражают финансовые цели организации. Все три плановых документа основываются на одних и тех же исходных данных и должны корреспондироваться друг с другом. Документы текущего финансового плана составляются на период, равный одному году. Разработку финансового плана целесообразнее начинать с плана прибылей и убытков, этот документ показывает обобщённый результат текущей деятельности. Анализ соотношения доходов и расходов позволяет оценить резервы увеличения собственного капитала предприятия. Разработка этого плана происходит в несколько этапов: рассчитывается плановая сумма амортизационных отчислений, определяется сумма затрат, определяется выручка от реализации продукции. Следующим документом текущего финансового планирования является годовой план движения денежных средств, который представляет собой собственно план финансирования, составляется на год с разбивкой по кварталам. Этот план учитывает все поступления и платежи, затраты и расходы, показывает чистый денежный поток, то есть избыток или дефицит денежных средств на определенный момент времени. Фактически он показывает движение денежных потоков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Разграничение типов деятельности позволяет повысить эффективность управления денежными потоками.

На этапе создания годового финансового плана устанавливается соответствие возможностей предприятия по выпуску продукции, оказанию услуг со спросом и предложением на рынке.

Заключительным документом текущего финансового плана является плановый бухгалтерский баланс (баланс активов и пассивов) на конец планируемого года, который отражает все изменения в активах и пассивах в результате запланированных мероприятий и показывает состояние имущества и финансов предприятий [1].

Оперативное финансовое планирование является как бы логическим продолжением текущего финансового планирования. Оно осуществляется в целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет и расходованием наличных финансовых ресурсов предприятия. Финансирование плановых мероприятий должно осуществляться за счет

заработанных предприятием средств, а это требует эффективного контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов. Оперативный план необходим для обеспечения финансового успеха предприятия

Организация планирования зависит от величины предприятия. На очень мелких предприятиях не существует разделения управленческих функций в собственном смысле этого слова, и руководители имеют возможность самостоятельно вникнуть во все проблемы. На крупных предприятиях работа по составлению планов должна производиться децентрализованно. Ведь именно на уровне подразделений сосредоточены кадры, имеющие наибольший опыт в области производства, закупок, реализации, оперативного руководства и т. д. Поэтому именно в подразделениях и выдвигаются предложения относительно тех действий, которые было бы целесообразно предпринять в будущем.

В литературе о планировании на предприятиях обычно различают две схемы организации работ по составлению планов: по методу break-down (сверху-вниз) и по методу build-up (снизу-вверх).

По методу break-down работа по составлению бюджетов начинается «сверху», то есть руководство предприятия определяет цели и задачи, в частности плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели во все более детализированной, по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия, форме включаются в планы подразделений. По методу build-up поступают наоборот. Например, расчет показателей реализации начинают отдельные сбытовые подразделения, и затем уже руководитель отдела реализации предприятия сводит эти показатели в единый план, который в последствии может войти составной частью в общий план предприятия [2].

Методы break-down и build-up представляют две противоположные тенденции. На практике целесообразно использовать только один из этих методов. Планирование и составление бюджетов представляют собой текущий процесс, в котором необходимо постоянно осуществлять координацию бюджетов различных подразделений.

В практике финансового планирования применяют следующие методы:

- экономического анализа,
- нормативный,
- балансовый,
- денежных потоков,
- метод многовариантности,
- экономико-математическое моделирование.

Метод экономического анализа используется для определения основных закономерностей, тенденций в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренних резервов предприятия. Он основан на анализе достигнутого уровня финансовых показателей и прогнозирования их

уровня на будущий период. Данный метод применяется в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями устанавливается не прямо, а косвенно – на основе изучения их динамики за ряд периодов (месяцев, лет). Таким методом определяют плановую потребность в амортизационных отчислениях, оборотных активах и другие показатели.

Содержание нормативного метода сводится к тому, что потребность предприятия в финансовых ресурсах, источники их образования определяются на основе заранее установленных норм и нормативов. Такими нормативами являются ставки налогов и сборов, тарифы отчислений в государственные социальные фонды, нормы амортизационных отчислений, учетная банковская процентная ставка и др. Нормативный метод планирования – самый простой и доступный. Зная норматив и соответствующий объемный показатель, можно легко вычислить планируемый финансовый показатель. Поэтому актуальной проблемой управления финансами предприятия является разработка экономически обоснованных норм и нормативов предприятия для формирования и использования денежных ресурсов, а также организация контроля за соблюдением норм и нормативов каждым структурным подразделением.

Экономическая сущность балансового метода состоит в том, что благодаря балансу имеющиеся в наличии финансовые ресурсы приводят в соответствие с фактическими потребностями в них. Балансовый метод применяют при прогнозировании поступлений и выплат из денежных фондов (потребления и накопления), составления квартального плана доходов и расходов, платежного календаря и т. п.

Метод денежных потоков является универсальным при составлении финансовых планов и служит инструментом для прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов. Теория прогноза денежных потоков основывается на ожидании поступления средств на определенную дату и планировании всех издержек и расходов. Этот метод дает на много больше полезной информации, чем метод балансовой сметы [8].

Метод многовариантности расчетов состоит в разработке альтернативных вариантов плановых расчетов, для того, чтобы выбрать из них оптимальный. При этом могут применяться следующие критерии выбора:

- минимум приведённых затрат;
- максимум приведённой прибыли;
- максимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата;
- минимум текущих затрат;
- минимум времени на оборот капитала, т. е. ускорение оборачиваемости средств;

- максимум дохода на 1 руб. вложенного капитала;
- максимум рентабельности капитала (или суммы прибыли на 1 руб. вложенного капитала);
- максимум сохранности финансовых ресурсов, т. е. минимум финансовых потерь (финансового или валютного рынка). Например, в одном варианте может быть учтен продолжающийся спад производства, инфляция национальной валюты, а в другом – рост процентных ставок и, как следствие, замедление темпов роста мировой экономики и снижение цен на продукцию.

Метод экономико-математического моделирования позволяет дать количественную оценку взаимосвязям между финансовыми показателями и факторами, влияющими на их численное значение. Данная взаимосвязь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное описание экономических процессов с помощью математических символов и приемов (уравнений, неравенств, графиков, таблиц и др.). В модель включают только основные (определяющие) факторы.

Экономико-математическое моделирование позволяет определять не средние, а оптимальные величины показателей, при использовании экономико-математических моделей в финансовом планировании приоритетное значение имеет определение периода исследования: его следует выбирать с учетом однородности исходных данных. Рекомендуется использовать для перспективного планирования среднегодовые значения финансовых показателей за прошедшие три – пять лет, а для годового планирования – среднеквартальные данные за один-два года. При значительных изменениях условий работы предприятия в плановом периоде в значения показателей, определенных на базе экономико-математических моделей, вносят необходимые коррективы.

В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях [4].

Наличие процедуры планирования является нормой для любой компании в развитых странах мира, и в последние годы уже становится нормой в России.

Однако примерно на половине предприятий России система планирования неэффективна, отклонение фактических результатов от запланированных регулярно превышает 20-30%. Подобная ситуация представляет собой серьезную проблему, т. к. финансовый план компании является основой для принятия оперативных управленческих решений.

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы мероприятий по обеспечению развития предприятия необходимыми

финансовыми ресурсами и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде [7].

Жизнедеятельность фирмы невозможна без планирования, «слепое» стремление к получению прибыли приведет к быстрому краху. Вместе с тем, обладание заранее обдуманной системой ходов, подобранных под разные варианты развития ситуации, всегда большой плюс. Так как возможность действовать обдуманно, строго и чётко в ситуации, где большинство участников событий подвержено хаосу, - большое преимущество. Самое ценное, что может дать планирование - это координация всех сторон деятельности компании [9].

Разработка финансовых планов является одним из основных средств контактов с внешней средой: поставщиками, потребителями, дистрибьюторами, кредиторами, инвесторами. От их доверия зависят стоимость активов организации и возможность ее эффективной деятельности, поэтому финансовый план должен быть хорошо продуман и серьезно обоснован.

Как и всякий другой процесс, финансовое планирование завершается практическим внедрением планов и контролем за их выполнением.

Рассмотрев цели и сущность финансового планирования, можно сделать заключение, что финансовый план является неотъемлемой частью внутрифирменного планирования, одним из важнейших документов, разрабатываемых на предприятии.

Использованные источники:

1. Барулин, С. В. Финансы : учебник / С. В. Барулин. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011. – 640 с.
2. Измestьева О.А. Сущность и понятие финансово-информационной среды коммерческой организации//Вестник «Вектор науки ТГУ». -2011. -№4 (18). - С. 206 -210.
3. Коваленко О.Г. Совершенствование финансово-экономической деятельности организации на основе управления денежными потоками//Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. -М.: РИОР, 2011.
4. Коваленко О.Г. Дефиниция понятия антикризисного финансового управления //Вестник ТИСБИ «Научно-информационный журнал». -2009. - №1 (январь-март) -С. 42-47
5. Коваленко, О.Г. Дефиниция понятия «денежные потоки»//Молодой ученый: ежемесячный научный журнал. -Чита, 2009. -N 2. -С. 56-59.
6. Курилов, К.Ю., Курилова, А.А. Формирование системы ключевых показателей финансового механизма управления [Текст]/К.Ю. Курилов, А.А. Курилова. -Тольятти: Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2010. -№ 20. -С. 98-103.
7. Курилов К.Ю. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов [Текст]/К.Ю. Курилов,

А.А. Курилова//Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2012. -№11. - С. 24-31.

8. Макшанова Т.В. Сравнительная характеристика программ выпуска американских и глобальных депозитарных расписок// Экономика и современный менеджмент: теория и практика. -2013.- № 30.- С. 157-165.

9. Медведева О.Е., Аюпов А.А. Модель применения инновационных финансовых продуктов в расчетах с поставщиками// Вестник СамГУПС.- 2009. -№ 3. -С. 37а-41.

10. Найденова Р. И. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Р. И. Найденова, А. Ф. Виноходова, А. И. Найденов. – М. : КНОРУС, 2011. – 208с.

Чимагомедова Г.

студент, 5 курс

спец. Бухгалтерский учет

Косинова В. Н. - научный руководитель

доцент

Дагестанский Государственный Университет

Россия, г. Махачкала

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

*«Я не знаю ни одной семьи, которая разорилась, уплачивая страховые
взносы,*

но я знаю семьи, которые разорились, не делая этого».

Уинстон Черчилль

Потенциал развития рынка страхования жизни в России огромен, однако существует множество факторов, которые препятствуют этому. Такие, например, как узкий набор услуг, недостаточный уровень финансовой грамотности граждан, для большинства из которых накопительное страхование жизни все еще остается сложным для понимания продуктом. Существует множество различных противоречий в законодательстве, которые с одной стороны мешают нормальному развитию страховых компаний, с другой – подрывают доверие страхователей, так как дают возможность страховым компаниям поступать недобросовестно с клиентами на законных основаниях. Также существует проблема инвестирования в области страхования жизни. Необходимо поднять вопрос о размещении резервов по страхованию жизни в особенные государственные ценные бумаги, обладающие более высокой степенью защищенности.

Страхование жизни в России по сравнению с западными странами развито недостаточно. В них оно играет важную роль в финансовой системе и составляет значительную часть страхового рынка. Доля страхования жизни в общем объеме российского страхового рынка колеблется в районе 1-2% (рисунок 1). Тогда как в США она равна около 50% всего рынка страхования.

Также причиной недостаточного развития рынка можно назвать недостаточную активность самих страховщиков, до последнего времени предпочитавших использовать вывеску «страхование жизни» для осуществления финансовых схем. Однако действия надзорных органов, направленных на очищение и оздоровление страхового рынка, сыграли свою роль.



Рис. 1. Доли поступлений страховых взносов по России по видам страхования на 01.01.2010 года, %.

В 2006 году рынок страхования жизни достиг своего минимума и в значительной степени очистился от налогосберегающих операций. За 2007 год взносы по страхованию жизни впервые после 2003 года показали положительную динамику – прирост взносов по отношению к 2006 году составил 41,1%.¹⁷



Рис. 2. Сборы на рынке страхования жизни в России.

¹⁷ По данным рейтингового агентства «РА-ЭКСПЕРТ». <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part4/6/61/>

Мировой финансовый кризис отразился на показателях рынка страхования жизни снижением объемов поступлений в 2009 году на 17%, однако далее виден резкий подъем. В 2011 году темпы роста сборов по страхованию жизни возросли по сравнению с 2010 на 53%. Также и в 2012 году.

По итогам 2011 года страховщики жизни в Российской Федерации собрали 34,7 млрд. руб. премии, сбор премии на душу населения составил 244 руб., доля премии страхования жизни в ВВП – 0,07%.

Эти показатели соответствуют 48-му месту в мире по размеру собираемой премии по страхованию жизни. Относительные показатели еще сильнее отстают от экономик других стран, сбор премий на душу населения в Великобритании превышает более чем в 400 раз показатель российского рынка, даже в Венгрии он в 80 раз выше российского.¹⁸

Такая ситуация возникла вследствие неблагоприятных экономических и политических условий в стране – страхование жизни, само по себе, долгосрочно (в среднем 10-20 лет), но клиенты страховых компаний не могут быть полностью уверены в безопасности своих вложений из-за нестабильного положения в российской экономике. Несмотря на это, рынок страхования жизни остаётся перспективным, он, в том числе, привлекает зарубежных инвесторов.

Кризис 2009 года вызвал снижение спроса на страхование жизни, но одновременно дал толчок к преобразованию и развитию рынка. Повышению устойчивости компаний способствовали как внутренние факторы (сокращение числа страховых компаний, следствием чего стало укрупнение отрасли - на рынке остаются наиболее устойчивые) и внешних (ужесточение нормативного регулирования рынка страхования жизни). На данный момент происходит отсеивание неконкурентных страховых компаний, что приведет к более стабильной и устойчивой отрасли. По данным ФССН, к 27 января 2010 г. новые положения о формировании резервов по страхованию жизни в Федеральную службу страхового надзора представили 68 страховщиков из 99 компаний, имеющих лицензии на страхование жизни. Тридцать одна компания (то есть треть) не выполнила требования приказа Министерства финансов № 32н.

К 2013 году, в связи с новыми требованиями к уставным капиталам страховых компаний их число будет сокращено еще больше. Может быть, с рынка уйдет не очень большое число страховщиков, но слияния и поглощения точно будут.

Недавние изменения в законодательстве, связанные с особенностями процедур банкротства и мер по предупреждению банкротства финансовых институтов, в том числе компаний по страхованию жизни, привели к

¹⁸ Стратегия развития рынка страхования жизни на 2012-2020 годы. Ассоциация страховщиков жизни.
<http://aszh.ru>

ужесточению контроля над страховыми компаниями, что, в свою очередь, повышает их надежность. Но, несмотря на их определенную положительную роль, стимулом для развития рынка, они все еще не являются.

Для правильного развития рынка требуются значительные законодательные преобразования: сегодня есть много противоречий, и ни одно не имеет государственной защиты. Это относится, прежде всего, к изменениям в налоговом законодательстве, в отношении налоговых льгот для клиентов, инвестирующих в долгосрочное страхование жизни. Такие уступки на Западе являются основным стимулом для развития рынка страхования жизни. Например, в Германии, клиенты, вкладывающиеся в программы пенсионного страхования, могут сэкономить значительную сумму за счет налогового вычета. Причина этого заключается в том, что взносы на некоторые программы страхования жизни полностью освобождены от налогов.

Долгосрочный рынок страхования жизни сегодня очень далек от насыщения и имеет огромный потенциал роста. Это самый быстро растущий сегмент страхового рынка, чем в будущем не преминут воспользоваться многие зарубежные компании, специализирующиеся на долгосрочном страховании жизни.

Приход иностранных страховщиков может в корне изменить картину на рынке, но это займет время. Как бизнес, страхование жизни требует значительных инвестиций в развитие.

Страховщики России очень сильно уступают своим зарубежным аналогам в репутации, опыте, технологии и уровню надежности.

Инвестиции в развитие страхования жизни должны быть огромными (не все российские страховщики имеют возможность вкладывать средства в такие фонды), а срок окупаемости продукции составляет пять-шесть лет.

Наконец, наибольшую заинтересованность в развитии долгосрочного страхования жизни должно иметь правительство, потому что, как упоминалось выше, это возможность привлекать в экономику деньги, которые имеют длительный оборот и помогут обеспечить реализацию национальных проектов.

Следовательно, развитие долгосрочного страхования жизни в России имеет положительную перспективу, хотя он является одним из самых "долгоиграющих" страховых отраслей.

*Чимагомедова Г.
студент, 5 курс
спец. Бухгалтерский учет
Исаева Ш. М. - научный руководитель
доцент*

*Дагестанский Государственный Университет
Россия, г. Махачкала*

АНАЛИЗ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ АКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ

Изменения в экономических условиях хозяйствования требуют внедрения новых методов обновления материально-технической базы и модификации основных фондов в различных отраслях деятельности. Одним из таких методов является лизинг.

Актуальность лизинга в России связана со значительным физическим износом основных производственных фондов, наличие устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования и т. д. Одним из способов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет все элементы торговых, кредитных и инвестиционных операций.

В настоящее время предприятиям не хватает оборотных средств. Они не могут обновлять свои производственные фонды, внедрять научно-технические достижения, и в результате не в состоянии производить конкурентоспособную продукцию и осваивать зарубежные рынки. В этих условиях предприятия вынуждены брать кредиты, которые, в некоторых случаях банки им не предоставляют, так как не имеют гарантий возврата средств. Предприятиям для модернизации своих активов выгодно брать оборудование в лизинг.

Лизинг устраняет противоречия между компанией, которая не имеет средств на модернизацию основных фондов, и банком, которые не желают предоставлять кредиты таким предприятиям. Лизинговая операция выгодна для всех участников: одна сторона получает кредит, который может быть оплачен в рассрочку, и необходимое оборудование, другая сторона - гарантию возврата, так как до последнего платежа имущество является собственностью арендодателя или банка, который финансирует данную операцию.

Многолетний опыт использования механизма лизинга в бизнесе по всему миру показывает, что это эффективно. По лизингу действительно могут привлекаться инвестиции, необходимые для обновления основных фондов в различных отраслях экономики.

Ежегодный объем лизинговых операций во всем мире оценивается экспертами в 650-700 млрд. долл. Более 80 % этого объема находится в странах Европы и Северной Америки.

Динамика роста и распространения лизинга демонстрируется европейскими странами. Упорное стабильное развитие характерно для

традиционных западных лидеров, которые держат самую большую долю рынка – Великобритании, Германии, Италии и Франции. Высокие темпы роста характеризуют развитие лизинга в странах Восточной Европы – в первую очередь в России, Болгарии, Польше, Эстонии, Боснии и Герцеговине, Сербии и Черногории.

С 2005 года Россия также является членом Европейской федерации национальных ассоциаций лизинговых компаний Leaseurope. Отечественные компании представляет ассоциация Рослизинг. На сегодняшний день в Рослизинг входит около 150 компаний, связанных с лизинговой деятельностью. Представленные Рослизингом отчетные данные за 2010 год показывают объемные показатели около 50% лизингового рынка России. В рамках Европейской Федерации Leaseurope Россия занимает 2% европейского рынка лизинга.

В 2010 году Россия как член Leaseurope показала более чем двукратное увеличение (103,62 %) нового лизингового бизнеса в сравнении с предыдущим годом.

Более 98% объема нового бизнеса в отчетности Рослизинга в 2010 году, приходится на лизинг оборудования. На сектор недвижимости – около 1,5%. Но по сравнению с 2009 годом, рост в секторе недвижимости выше, чем лизинг оборудования – 137,9 % против 103,2 % соответственно.

Инвестиции в основной капитал в экономике России растут на протяжении последних 10 лет. В 2011 году, по данным официальной статистики, инвестиции в основной капитал за счет всех источников составил 6 418 млрд. рублей. Рост по отношению к 2010 году составил 21,1%. По сравнению с 2000 г. инвестиции в основной капитал выросли в 5,5 раза.

В 2011 г. в России было около 500 компаний, занимающихся лизинговыми операциями. Лизинговый рынок России показал высокие темпы роста (почти в 3 раза по сравнению с тем же периодом в 2010 году).

До этого момента, аналогичный рост лизингового бизнеса был замечен в 1999-2000 годах, когда рынок постепенно восстанавливался после финансового кризиса 1998 года. В 2011 году рынок лизинговых услуг оценивается в более чем 825 млрд. рублей. Темпы роста этого сектора значительно выше, чем темпы роста большинства других секторов финансового рынка и экономики России в целом.

В большинстве своем, лизинговые компании России создаются при непосредственном участии банков. Лизинг стал новым финансовым сервисом, через который банки пытаются расширить свой кредитный портфель. Как правило, дочерние лизинговые подразделения компании обслуживают корпоративных клиентов банка. С развитием ряда отраслей промышленности России, и банки, и лизинговые компании стали переосмысливать открывающиеся перед ними новые возможности, и на сцену вышли новые игроки.

Коммерческие лизинговые компании, созданные банками или являющиеся кредитными организациями, в большинстве случаев ориентируются на предоставление стандартных услуг широкому кругу клиентов, что не исключает преимущественного обслуживания клиентов «собственного» банка. Обычно банки не только финансируют деятельность дочерних компаний, но и активно предоставляют им клиентов из числа тех, кто обращается напрямую в банк за кредитом на приобретение основных средств.

Естественно, что компании, входящие в структуру крупных банков и сами являются крупнейшими на рынке, имеют большой портфель заказов. Они, как правило, похожи на западные корпорации используют самые современные методы работы, имеют квалифицированный персонал. В качестве примера такого рода компании являются: Альфа Лизинг (Альфа-банк), ВТБ-Лизинг (ВТБ), Уралсиб (ФК «Уралсиб») и др.

По результатам исследования рынка лизинговых услуг я выявила следующие закономерности и тенденции в банковском бизнесе.

1. Наличие жестких стандартов деятельности коммерческих банков способствуют "перетеканию" финансовых ресурсов в другие виды предпринимательской деятельности с "мягким" рыночным механизмом, особенно в лизинговые структуры.

2. Региональная политика, проводимая правительством, чтобы постепенно создать условия для благоприятного инвестиционного климата. В связи с этим лизинговые компании при банковских учреждениях, активно расширяют географию деятельности в регионах через филиальную сеть банков (Альфа-Лизинг, ВТБ-Лизинг, Уралсиб, и т.д.).

3. Усиление конкуренции на рынке банковской деятельности вынуждает расширить свой спектр услуг для клиентов путем предоставления оборудования, недвижимости, транспорта в лизинг.

4. Каждый год, повышается качество услуг в области банковского дела. Это приводит к новым возможностям, появлению новых программ финансирования, расширению клиентской базы в лизинговом бизнесе.

5. Рост привлекательности рынка лизинга приведет к поглощению небольших лизинговых компаний коммерческими структурами, созданными при крупных банках.

Шайхутдинова А.Р.

студент

Фархутдинова Л.Н.

ассистент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

СУРРОГАТНОЕ МАТЕРИНСТВО В РОССИИ

В соответствии с Федеральным законом «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации», в статье 55, п.9 дается определение данного метода вспомогательных репродуктивных технологий: «Суррогатное материнство представляет собой вынашивание и рождение ребенка (в том числе преждевременные роды) по договору, заключаемому между суррогатной матерью (женщиной, вынашивающей плод после переноса донорского эмбриона) и потенциальными родителями, чьи половые клетки использовались для оплодотворения, либо одинокой женщиной, для которых вынашивание и рождение ребенка невозможно по медицинским показаниям» [2].

Суррогатное материнство — это технология репродукции человека, при которой женщина добровольно соглашается забеременеть с целью вынашивания и рождения биологически чужого ей ребёнка, который будет впоследствии отдан на воспитание другим лицам - генетическим родителям.

На сегодняшний день суррогатное материнство официально запрещено во многих странах, в таких как: Австрия, Германия, Норвегия, Швеция, Франция и отдельных штатах США (Аризона, Мичиган, Нью-Джерси). Это связано с многочисленными моральными, этическими и религиозными спорами. Например, во Франции суррогатное материнство запрещено, так как это **«противоречит законодательству об усыновлении и нарушает положение о неотчуждаемости человеческого тела»**.

Россия относится к числу немногих стран, где суррогатное материнство законодательно разрешено. С 1 января 2012 года в России вступил в силу Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации» [2]. На основе некоторых статей этого закона, а также статей Семейного кодекса и других подзаконных актов, суррогатное материнство в России обрело законную коммерческую базу.

Несмотря на принятие данного закона, в области суррогатного материнства, осталось множество нерешенных и спорных вопросов.

Мы считаем, что одной из главных проблем является вопрос о правах детей, рожденными суррогатными матерями. Ведь законодательством до конца не урегулирован вопрос, кого признать юридическими родителями ребенка, рожденного методом суррогатного материнства. Помимо этого, есть проблемы и с психологической стороны. Нет никаких гарантий, что в

будущем ребенок не узнает о способе своего появления на свет. И никто не знает, как все это может сказаться на дальнейшем поведении ребенка.

Ни для кого не является тайной то что, суррогатная «мама», родив ребенка, получает от генетических родителей финансовое вознаграждение. На практике бывает такое, что не каждая женщина отдаст своего новорожденного малыша в чужие руки, тем самым отказываясь от денежного вознаграждения. Гораздо чаще происходят другие случаи, когда наоборот родители-заказчики отказываются от ребенка. То есть ребенок остается с суррогатной матерью, а в худшем случае она может написать отказ от прав на ребенка.

Многие считают, что суррогатное материнство превращает детей в подобие товара. Материнство «напрокат» становится основным средством заработка для суррогатных матерей. Некоторые состоятельные люди специально обращаются к суррогатным матерям для вынашивания своих потомков, чтобы не портить фигуру, или не отрываться от работы и т.п. Но ведь такие дети ничем не отличаются от обычных, у них могут быть те же врожденные заболевания, которые зачастую встречаются и у детей, рожденных естественным путем. Нельзя относиться к ребенку как к недоброкачественному товару, от которого можно отказаться, или вернуть, ссылаясь на то, что он не соответствует определенным ожиданиям.

К сожалению, многие люди забывают о настоящем предназначении суррогатного материнства, которое помогает решать социальную задачу воспроизводства населения, а также решить проблему бездетных семей.

Число детей, выношенных суррогатными матерями, в мире исчисляется тысячами, в России - сотнями. К примеру, нами была выявлена закономерность, что количество детей рожденных суррогатными матерями в нашей стране с каждым годом все увеличивается. Так в одной из клиник на сегодняшний день, число детей рожденных суррогатными матерями составляет 486. А количество клиник занимающихся проектом суррогатного материнства достаточно велико.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что суррогатное материнство в нашем обществе воспринимается неоднозначно. Несмотря на множество отрицательных мнений, есть и положительные стороны суррогатного материнства. Для женщин, которые не могут родить, этот метод является лучшим выходом. Это обуславливает необходимость совершенствования законодательства, которое будет эффективно регулировать отношения в этой сфере.

Использованные источники:

1. Семейный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 29.12.1995 №223-ФЗ.:// СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 21.11.2011г. №323-ФЗ.:// СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
доцент кафедры финансы и кредит
Ахметханова Р.Р.
студент*

*специальность финансы и кредит
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИИ

Актуальность улучшения инвестиционного климата современной России обусловлена тем, что оно является обязательным условием ускоренного роста отечественной экономики, вхождения Российской Федерации в число стран-лидеров социально-экономического развития, необходимость выполнения которого на уровне Федерации и отдельных регионов постоянно подчеркивается Президентом России, Правительством РФ, иными органами государственной власти на различных ее уровнях [5].

Особенно это условие актуально в современных условиях, для которых характерно ужесточение конкуренции за инвестиции. Однако на протяжении последних лет отечественный инвестиционный климат кардинально не улучшается, а по некоторым оценкам даже ухудшается [1].

Одной из причин, которая не позволяет западным фирмам комфортно работать в России – сложные процедуры организации, открытия бизнеса, ряд формальностей, необходимых для захода на рынок и начала ведения деятельности. Особенно это касается **строительной отрасли**.

В последнее время замедлился процесс реформирования сферы инвестиций и структурных изменений в ней, а сегодня и вовсе стоит на месте. Согласно полученным данным от EPFR (Emerging Portfolio Fund Research), 155 млн. долларов было выведено инвесторами из российского фондового рынка за январь - февраль 2013 год. Отток иностранных средств из российского рынка акций продолжается и сегодня [3].

Поступательная динамика современной экономики обусловлена в значительной степени разработкой и своевременным освоением новейших форм организации производства, техники и технологии хозяйствования, способов и методик управления инвестиционной активностью экономических агентов, что наряду с системными и базисными продуктовыми инновациями определяет содержание, темпы и результирующий вектор развития национального государства и входящих в его состав территориальных образований. В свою очередь, условием эффективности инвестиционной политики государства выступает наличие развитого инструментария принятия инвестиционных решений, реализация которого позволяет перераспределять и направлять ресурсы на обеспечение комплексного, созидательно ориентированного развития социальных, экономических и технологических систем в долгосрочной перспективе [4].

Представляется, что мероприятиями по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации должны стать [2]:

- поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта;
- повышение доступности энергетической инфраструктуры;
- совершенствование таможенного администрирования;
- развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики;
- совершенствование налогового администрирования;
- совершенствование оценочной деятельности;
- внедрение Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе и др.

Также стоит отметить, что приоритетными задачами инвестиционной политики России в дальнейшем будут являться существенное улучшение инвестиционного климата, создание благоприятных условий для экономической деятельности и устойчивого функционирования предприятий региона, стимулирование развития предпринимательской инициативы и расширение притока инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики республики.

Использованные источники:

1. Боброва, Л.А. Управление инвестиционным климатом региона // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (региональная экономика). – Сочи, 2011.
2. Национальная предпринимательская инициатива «Улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации» // <http://www.asi.ru/initiatives/npi/>.
3. Улучшение инвестиционного климата в России. Нынешнее положение РФ: прогнозы и видение Алексея Кудрина // <http://delonovosti.ru/main/1302-uluchshenie-investicionnogo-klimata-v-rossii.html>.
4. Хазиахметов, А.З. Повышение инвестиционной привлекательности региона на основе использования инструментов институционального проектирования // Автореферат диссертации кандидата экономических наук. Специальности 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (региональная экономика). - Казань, 2012.
5. Шайхутдинова, Н.А., Гизатуллина, Г.Э. Инвестиционная политика в РБ // Инновационная экономика: регион, отрасль, предприятие: сб. материалов российской научно-практической конференции. – Уфа, БАГСУ, 2012 – с 43-46.

*Шайхутдинова Н. А., к.э.н.
доцент кафедры финансы и кредит
Бегова Е. С.
Студент
специальность финансы и кредит
БГАУ
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Развитие малого предпринимательства в республике является стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики региона. Поддержка малого бизнеса рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Башкортостан [2].

Актуальность темы обусловлена тем, что малые предприятия очень важны для нормального функционирования экономики. Малое предпринимательство оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, экономический рост, ускорение научно-технического прогресса, создание новых дополнительных рабочих мест, то есть решает многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы[5].

В Башкортостане сложились благоприятные условия для развития бизнеса. Этот факт можно подтвердить данными таблицы 1.

Наблюдается рост числа малых предприятий в РБ на конец 2012 года, что почти на 27 % превышает численность предприятий, действующих в 2010 году. При этом убыточных предприятий стало меньше [1].

Все показатели из таблицы 1 имеют положительную динамику. Это означает, что в Республике Башкортостан наблюдается рост, развитие и насыщение рынка. Но в сравнении с некоторыми другими регионами страны существует низкая предпринимательская активность населения, для изменения которой рекомендуется достаточно информировать о «механизмах» государственной помощи. Многие люди попросту не знают сути действующих программ развития и поддержки бизнеса[4].

Таблица 1 Основные экономические показатели деятельности малых предприятий в РБ

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. к 2010 г., %
Число предприятий (на конец года), единиц	30695	32445	38899	126,7
Оборот организации, млн.руб.	300564	480166	536691	178,6
Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	11189	13306	17127	153,1
Сальдированный финансовый результат, млн.руб.	5510	5798	7850	142,5

Рентабельность продукции, в %	2,7	3,4	3,7	137
Удельный вес убыточных предприятий, %	21,0	17,7	16,5	78,6

Программы развития малого предпринимательства становятся всё более актуальными, поскольку в большинстве российских регионов имеет место потребность в продукции, с производством которой лучше всего справятся небольшие предприятия и фирмы.

С 2013 года в республике начала действовать новая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на 2013-2018 годы», в рамках которой субъекты малого и среднего предпринимательства могут рассчитывать на материальную и имущественную поддержку [3].

Долгосрочной программой определены стратегические направления развития малого предпринимательства в республике на шестилетний период. Основной ее целью является создание условий для развития малого бизнеса в Башкортостане на основе формирования эффективных механизмов его поддержки, а также повышение вклада малого предпринимательства в решение экономических и социальных задач Республики Башкортостан. Реализация программы осуществляется за счет средств бюджета Республики Башкортостан и привлекаемых средств федерального бюджета. Прогнозируемый объем финансирования Программы составляет 1982435,838 тысяч рублей [2].

В республике заложен большой потенциал развития малого бизнеса. В результате дальнейшего стимулирования предпринимателей в виде участия в государственных программах, предоставлении субсидий, налоговых льгот ожидается:

- рост количества субъектов малого предпринимательства;
- повышение уровня заработной платы в сфере малого предпринимательства;
- увеличение валовой прибыли малых предприятий.

Таким образом, можно сделать вывод, что правительство Республики Башкортостан постоянно предпринимает различные меры по созданию более благоприятных условий для дальнейшего развития малых предприятий. Как они будут реализованы всецело зависит от активности и организованности самих предпринимателей.

Использованные источники:

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Башкортостан: статистический сборник – Уфа: Башкортостанстат, 2013.- 111 с.
2. Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013-2018 годы[Электронный ресурс]: принята Правительством РБ 22 июля 2012 года // СПС «Консультант Плюс».
3. <http://www.fondmb.ru>

4. <http://www.malyi-biznes.ru>

5. Шайхутдинова Н.А., Таухетдинова Г.Р. Поддержка малого и среднего предпринимательства в РБ//Материалы VII Всероссийской студенческой научно-практической конференции «Идеи молодых-национальное достояние».-Челябинск, 2012.-С.94-95

Шангурова А.С.
студент

Бакирский государственный аграрный университет
Ханнанова Т. Р., к.ю.н.
заведующий кафедрой государственного и муниципального
управления
ГБОУ Чесноковский детский дом
Россия, г.Уфа

ПРОБЛЕМА СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ

Более 120 тыс. детей оставшихся без попечения родителей находятся в государственных учреждениях. В России существует много специализированных учреждений, работающих с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, домов ребёнка, детских домов, коррекционных школ-интернатов. Однако процесс социализации детей проходит довольно сложно. И этому способствует ряд причин.

Одна из немаловажных причин - это отсутствие квалифицированных воспитателей и педагогов. В России пока еще нет таких учреждений, которые готовили педагогов к работе детских домах, школах-интернатах и т.д. В условиях специфического вида детских учреждений требуется психологическая подготовка педагогов.

Межличностные отношения воспитанников с педагогами, воспитателями, преподавателями, сверстниками и т.д. часто складываются очень сложно. Необходим индивидуальный подход к каждому ребенку, но чаще всего отношение и подход ко всем детям одинаковый. Потребность воспитанника в любви, заботе, внимании и уважении чаще проявляются через силу и агрессию, поэтому они не доверяют людям и относятся к ним негативно.

Еще один очень важный аспект - подготовка к выбору будущей профессии, выявление склонностей к определенному виду профессий или профориентация воспитанников. У каждого есть определенные увлечения, способности, интересы-это обычно помогает определить кем хочет стать ребенок в жизни. а не тем, кем придется. Нет полной возможности для дальнейшего развития своих профессиональных предпочтений. Соответственно круг выбора будущей профессии все сужается.

Несамостоятельность и неспособленность в дальнейшей жизни. После покидания стен детского дома, воспитанники не могут адаптироваться

самостоятельно и эффективно функционировать в обществе. Они не могут сами о себе позаботиться, мало разбираются в людях и имеют малое представление о будущей жизни, о жизни, которая уже будет протекать вне детского дома.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что воспитание детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей способствует плохой социализации. Мы рассмотрели несколько причин, на самом деле их может быть и больше, и каждая вытекает из другой. Решения этих проблем существуют, ведь не бывает не решаемых проблем. Разумеется придется проделать большую работу. В основу реализации государственной социальной политики в направлении детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также выпускников интернатных учреждений необходимо заложить и работу по преодолению причин самого явления – сиротства, и работу по развитию института приемной семьи, и систему механизмов по социализации детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, что на уровне самих интернатных учреждений нашло бы свое отражение в создании программ социализации для данной категории детей.

Использованные источники:

1. Семья Г.В. Основы социально-психологической защищенности выпускников образовательных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. – М.: УРАО, изд-во БФРГТЗ, 2001. – 142 с.
2. Бобылева И.В., Аббасова А.А., Ракитина Н.Н., Дьячкова Г.В. Куратор выпускника интернатного учреждения: индивидуальное сопровождение: метод. пособие / Под ред. И. А. Бобылевой. – Благотворительный фонд социальной помощи детям «Расправь крылья», 2011. – 133 с.

Шанина А.В.

студент

КузГТУ

Россия, г. Кемерово

БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

На сегодняшний день в большинстве государств мира остро стоит проблема трудоустройства среди молодежи (экономически активное население в возрасте 15-24 лет). Самый большой уровень безработицы традиционно в странах Африки и Ближнего Востока. Но и в государствах с развитой экономикой число неработающей молодежи растет. В 2012 году уровень безработицы в этих странах составил 18,1%, а в некоторых государствах, таких как Греция и Испания, он превышает 50% [1].

В Российской федерации по официальным данным Росстата уровень безработной молодежи составил в 2012 году 14% [2]. Однако в России, как и в других странах, большое число работников занято в теневой экономике. По разным данным, около 25% российской трудоустроенной молодежи работает

неофициально. А это негативно сказывается как на самом работнике, так и на состоянии экономики страны в целом.

В чем же причины высокого числа безработных среди юношей и девушек?

Несомненно, сказываются последствия мирового экономического кризиса 2008 года. Но глобальный кризис лишь усугубил и наглядно продемонстрировал существующие проблемы в данной сфере: неэффективное регулирование рынков труда, несогласованность образовательной системы и потребности работодателей, недостаточные усилия со стороны государства по борьбе с молодежной безработицей.

Молодые люди сталкиваются с серьезными препятствиями на пути к трудоустройству. Чтобы получить хорошую работу необходимо обладать определенным набором знаний и навыков. В настоящее время при трудоустройстве одним из существенных требований к кандидатам на предлагаемую вакансию является наличие опыта и стажа работы по специальности. Однако, выпускников вузов, не имеющих опыта работы, очень неохотно и редко берут на работу. Следовательно, выпускники не имеют возможности в получении такого опыта. Большинство работодателей предпочитает сохранять возрастной персонал предприятий, так как не требуются затраты на их подготовку и обучение.

Также существенной является проблема дисбаланса спроса и предложения на рынке труда. На современном рынке существует несоответствие между тем, какие специалисты требуются, и тем, каких специалистов и каких специальностей выпускают вузы. Невостребованными на рынке становятся выпускники, которые выбрали своей специальностью юриспруденцию или государственное управление.

Нетрудно догадаться, какие трудности возникнут у российской молодежи, которая в настоящее время активно пополняет армию чиновников и управленцев, открываются такие модные направления как международные отношения, мировая политика, государственный аудит. Работы же для будущих специалистов в этих областях нет. Рынок труда перенасыщен юристами, экономистами, разного рода менеджерами.

Среди выпускников, которые выбрали свои специальности по таким направлениям, как экономика и управление, гуманитарные науки уровень безработицы составляет 7,2 – 7,4%. Низкий уровень безработицы среди молодых специалистов отмечается по следующим направлениям подготовки: информатика и вычислительная техника; энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника; транспортные средства; физико-математические специальности. Среди специалистов в сфере здравоохранения отмечается самый низкий уровень безработицы – 1,2% [1].

В Кемеровской области уровень безработицы среди молодых людей на 2012 год составил 26,1% [2].

Таблица 1

Структура численности безработных по уровню образования

	2008	2009	2010	2011	2012
Высшее профессиональное образование	6,8%	10,8%	13,0%	13,1%	13,6%
Среднее профессиональное образование	15,6%	16,4%	16,6%	18,0%	17,7%
Начальное профессиональное образование	25,7%	25,2%	20,8%	23,7%	25,3%

Растет доля неработающей молодежи, получившей высшее образование, с 6,8% в 2008 году до 13,6% в 2012. Причем высока безработица среди выпускников, получивших по диплому специальности по следующим направлениям: экономика и управление (33,6%), образование и педагогика (17,1%), гуманитарные науки (11,5%), металлургия (7,8%). Низкий уровень безработицы наблюдается по таким направлениям, как строительство и архитектура (2,3%), сельское и рыбное хозяйство (2,2%), энергетика, энергетическое машиностроение и транспортные средства (по 1,3%), здравоохранение (0,7%).

Среди специалистов со средним профессиональным образованием высок уровень безработицы по направлениям: социальные науки (23,1%), гуманитарные науки (10,1%), химическая технология (9,5%). Низкий же уровень по таким направлениям, как электронная техника, радиотехника (2,9%), образование и педагогика (2,8%), здравоохранение (2,4%), геология, разведка и разработка полезных ископаемых (2,3%, энергетика), энергетическое машиностроение (2,2%) [2].

Во многом это связано с реформой образования в России, с переходом сдачи экзаменов в форме ЕГЭ. Выпускники школ чаще сдают экзамены по гуманитарным предметам, считая, что они легче, чем физика, химия, биология, иностранный язык. И выбирают соответствующие специальности, которые считают модными, престижными. Тем самым пополняя ряды безработных в сфере обслуживания.

Нужно ориентировать молодежь на получение перспективных профессий, которые будут востребованы на рынке труда.

И начать надо с выпускников школ. Проводить профориентационные уроки для определения их профессиональных навыков. Рассказывать им как можно более полно о профессиях, специальностях: чем занимаются, какие функции выполняют и т.д. Для этого можно организовать экскурсии на предприятия, чтобы ученики сами увидели производственный процесс, специалистов, которые там работают, и смогли бы сделать выбор в пользу той или иной профессии.

Также необходимо наладить связь заключения договора между вузами и предприятиями на обучение тех специалистов, которые требуются. Выпускники вузов получают гарантии трудоустройства, а также навыки и опыт работы.

Борьба с молодежной безработицей во многих странах одна из приоритетных задач, так как неустроенность молодых людей несет угрозы для экономики, а также политической и социальной сфер.

Использованные источники:

1. Журнал РБК / [Электронный ресурс] : <http://rbc.ru>
2. Российский статистический ежегодник / [Электронный ресурс] : <http://www.gks.ru>

Шаповал Ж. А., кандидат социол. наук

ст. преподаватель

Кривченков В. В.

соискатель

кафедра социальных технологий

Белгородский государственный национальный исследовательский

университет

Россия, г. Белгород

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ
ВНЕДРЕНИЯ КЛАСТЕРНОЙ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИЕ
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ РЕГИОНА**

Аннотация

В статье проводится анализ концептуальных основ применения кластерной технологии в управлении социальной сферой региона. Авторами выявляются ключевые характеристики кластеров, исследуется понятие «социальный кластер», а также анализируется специфика кластеров в различных отраслях социальной сферы.

Ключевые слова: кластер, социальный кластер, социальная сфера, управление, кластерная технология

Экономические реформы в России могут принести пользу обществу только в том случае, если будут включать меры, направленные на интенсивное развитие его социальной сферы. Очевидно, государство должно утверждать свой престиж не отдельными показательными достижениями, будь то открытия в науке или инновации, а повышением качества повседневной жизни граждан, созданием условий для их духовного, нравственного развития.

В условиях децентрализации государственного управления большая часть полномочий в области социальной политики находится в ведении субъектов Российской Федерации, поэтому можно утверждать, что для преодоления негативных тенденций и решения наиболее острых социальных

проблем требуется, прежде всего, совершенствование управления социальной сферой на региональном уровне.

Необходимость модификации управления социальной сферой регионов продиктована несколькими обстоятельствами. Во-первых, недостаточной результативностью государственной социальной политики, выражающейся в сохранении серьезных социальных проблем: бедности, высокого уровня дифференциации доходов, низкого качества социальных услуг, дефицита объектов социальной инфраструктуры.

Во-вторых, сложившаяся модель управления социальной сферой во многом исчерпала свои возможности и демонстрирует низкую отдачу. Это проявляется в трудностях межведомственной координации, слабом взаимодействии и согласованности интересов государственных и негосударственных институтов в процессе управления. Недостаточная координация действий не позволяет объединить усилия субъектов управления для достижения общих целей развития социальной сферы, затрудняет разработку и реализацию социальных программ и проектов.

Очевидно, что сложившаяся схема управления социальной сферой региона нуждается в обновлении, связанном, прежде всего, с большей интеграцией, объединением усилий органов управления, социально ответственного бизнеса и некоммерческих организаций, касающихся повышения качества жизни в регионе, создания комфортной и безопасной среды жизнедеятельности человека.

Данное обстоятельство обусловило необходимость поиска новых технологий управления, основанных на научных, адаптивных, инновационных принципах, в результате использования которых управление социальной сферой региона должно приобрести системный характер.

Одной из перспективных в данном отношении является кластерная технология. Как отмечают В.П. Бабинцев и В.М. Захаров, внедрение кластерных технологий является одним из условий повышения эффективности организации управленческих процессов на уровне региона, а их применение предполагает рассматривать основные составляющие регионального управления – государственную, муниципальную, хозяйственную и общественно-политическую как единую систему (самостоятельный кластер), целостность которой поддерживается общими целями, единством нормативной базы, кадровой ротацией [1, с. 190].

В целях определения принципиальных особенностей кластерной технологии необходимо уточнить само понятие «кластер».

Единого понимания сущности кластера в современной научной литературе не существует. П. Маскелл и Л. Кебир отметили по этому поводу, что это «один из тех редких терминов, который прошел путь от нечто непонятного до бессмысленного без какого-либо переходного периода» [21, с. 32]. В силу неопределенности данного понятия во многих случаях кластером называется то, что на самом деле в первоначальном

значении им не является. Совершенно разные по своему генезису объекты, имевшие собственные обозначения, стали в дань моде именоваться кластерами. По мнению Л.С. Маркова, многие регионы сегодня активно используют кластеры как современный, модный бренд. Нередки случаи, когда власти часто называют какую-либо структуру кластером, надеясь тем самым привлечь дополнительное внимание и инвестиции в регион. Такие политически зависимые кластеры, как правило, не имеют не только критической массы, но и многих других источников конкурентных преимуществ, способствующих органическому развитию [10, с. 21].

Тем не менее, как показывает анализ, несмотря на наличие множества различных трактовок понятия «кластер», основная суть его остается, по большому счету, неизменной. Для того чтобы ответить на принципиальный вопрос о применимости кластерного подхода к социальной сфере, о возможности проектирования и внедрения кластерной технологии в управление социальной сферой региона, представляется необходимым выделить основные особенности кластера на основе имеющихся в научной литературе представлений.

Термин «кластер» (в переводе с английского – кисть, пучок, гроздь, скопление, совокупность, группа) часто используется как в естественных, технических, так и в социально-гуманитарных науках. В самом общем виде под кластером подразумевают объединение нескольких элементов, в целом представляющих собой самостоятельную единицу, обладающую определёнными свойствами.

В социологической литературе понятием «кластер» обозначают подмножество обладающих сходными свойствами объектов выборки, выявленное в результате кластерного анализа данных. В нескольких социологических публикациях описывается концепция «социального кластера». В частности, Л.В. Краснова пишет о том, что социальная кластеризация (как один из способов самоорганизации общества) является одним из нетипичных для социологии объектов изучения. С помощью понятия «социальный кластер» Л.В. Краснова описывает социальную общность, которая не может быть отождествлена ни с социальной группой в любых ее модификациях, ни с социальным фрагментом, ни тем более со слоем или классом. Социальный кластер характеризуется сравнительно более слабыми системными связями между элементами, что ставит его в промежуточное положение между социальной группой и социальным фрагментом. В кластер включаются качественно отличающиеся друг от друга элементы: организации, группы, общности; он легко распадается без продуманной системы управленческих воздействий. В целом, кластер понимается в данном случае как предсистемное состояние взаимосвязанности любых компонентов, а социальный кластер – как предсистемная форма интеграции, качественно особая морфема человеческого бытия, возникающая из изначальной индивидуальной тяги

людей к социальности и коллективизму и господствующая до оформления собственно групповых отношений [6].

В.Л. Макаров использует понятие «социальный кластер» для обозначения социальных групп, сословий «нового типа», выделяемых по профессиональному признаку – например, кластер госслужащих, кластер предпринимателей, военных, ученых, учителей, врачей, работников сферы культуры, представителей творческих профессий. По мнению ученого, в нашей стране должна сформироваться новая система социальной стратификации – федерация социальных кластеров или социальный кластеризм [9].

Чаще всего понятие «кластер» среди исследователей социально-гуманитарного направления используется экономистами для обозначения совокупности географически сконцентрированных организаций и предприятий различных отраслей, объединенных особыми, устойчивыми взаимосвязями. В рамках экономической науки получил развитие кластерный подход – совокупность принципов организации экономики территории, основанная на выявлении и поддержке функционирования и развития кластеров как наиболее продуктивной формы взаимоотношений между экономическими субъектами.

Использование кластерного подхода базируется на организации взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления, бизнеса, научно-образовательных учреждений для координации усилий по повышению результативности производства и сферы услуг. Эффективное взаимодействие элементов кластера помогает повысить производительность за счет инноваций в технологической и организационных сферах и стимулирования появления новых видов бизнеса [12, с. 135].

Общепризнанный основоположник кластерного подхода М. Портер исходил из того, что кластеры представляют собой сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу [12, с. 258]. В работах М. Портера кластеры – это группы смежных конкурентоспособных отраслей хозяйства страны, выявленные на основе анализа статистических данных, характеризующих экспортный потенциал страны.

В трудах исследователей кластерного подхода сформулированы такие особенности кластера как:

- локализация основной массы участников кластера, являющаяся необходимой для установления прямых продолжительных связей;
- устойчивость связей между элементами кластера;

- долговременная координация взаимодействия участников кластера;
- сохранение автономности участников кластера, конкурентных отношений;
- широкий спектр участников – в состав кластера включаются фирмы-лидеры, осуществляющие производство основной продукции; поставщики, то есть организации и частные лица, обеспечивающие лидеров сырьем, материалами, комплектующими, услугами; организации окружения – финансовые институты, маркетинговые, транспортные компании; административная инфраструктура (органы государственной власти и местного самоуправления); академический сектор; некоммерческий сектор (партнерства, ассоциации, торгово-промышленные палаты).

Изучение литературы позволяет сделать вывод о том, что именно сетевые взаимоотношения между организациями составляют основу кластера. По сути, кластер – это форма сети, только более «компактная», локализованная. Ведущий идеолог кластерного подхода также характеризует кластер как динамическую сеть [12, с. 270]. М. Портер в одном из определений делает акцент именно на этой особенности: «Кластер – это форма сети, наблюдающейся в пределах географического региона, в которой близкое расположение фирм и организаций обеспечивает наличие определенных форм общности и повышает частоту и уровень взаимодействия».

Следует отметить, что сети организаций, в том числе и кластеры, уже давно являются объектом внимания не только экономистов, но и социологов. По мнению У. Пауэлла и Л. Смит-Дор, в социологии сеть рассматривается, во-первых, как средство описания социальных отношений, будь то отношения внутри фирмы, межорганизационные связи или внешняя среда организаций. Во-вторых, сети изучаются как определенный тип организующей логики, способ управления отношениями между хозяйствующими акторами [11, с. 62].

Создание сетевых структур происходит вследствие того, что агенты, обладающие комплементарными ресурсами и компетенциями, ставят целью гибкое и быстрое соединение этих ресурсов в цепочки создания ценности и образование некоего единого действующего «организма», обладающего, по возможности, оптимальными свойствами для реализации конкретной задачи [18, с. 15].

Социологическое понимание сети и сетевой подход к изучению межорганизационных отношений были обоснованы в работах М. Грановеттера. Он определяет социальную сеть как совокупность социальных позиций, связей и отношений, а также потоков ресурсов между ними [5]. М. Грановеттер также сформулировал концепцию бизнес-группы (довольно близкую к современному пониманию кластера), которой «придал социологическое содержание и статус» [14]. Бизнес-группа, согласно определению ученого, это ряд фирм, связанных друг с другом формальным

и/или неформальным образом, и он отличается от обычных конгломератов проявлением «социальной солидарности» [20, с. 429]. По мнению социолога «...в случае фирм и бизнес-групп <...> сам факт и способ организации является социальной конструкцией» [4, с. 85].

Важнейшие преимущества сетевой формы организации заключаются в том, что постоянные контакты позволяют участникам обмениваться полезной информацией, осуществлять взаимоконтроль и оперативно разрешать конфликтные ситуации. Это помогает формировать социальный капитал в виде накопленных взаимных обязательств, доверие и деловую репутацию. Посредством сетей поддерживается конкурентное напряжение и одновременно оказывается взаимная поддержка, нацеленная на общую стабилизацию. Кроме того, сети позволяют формировать структуры представительства коллективных интересов [13, с. 51].

Кластер, очевидно, обладает сетевой сущностью, однако, как отмечает М.Ю. Шерешева, подобная форма организации имеет несомненное преимущество перед традиционной сетевой. Кластер, по ее мнению, это стратегическая межорганизационная сеть отраслевого или межотраслевого характера, объединяющая ресурсы и ключевые компетенции не только фирм, но и других организаций [18, с. 38].

Необходимым условием формирования сети с точки зрения М. Грановеттера и других социологов, в первую очередь, является доверие между участниками, развитые межличностные отношения. На данное обстоятельство обращает внимание также и М. Портер [12, с. 337].

Таким образом, межорганизационное взаимодействие, постоянные коммуникации служат основой существования кластера. Поскольку современные информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) значительно облегчают и ускоряют процессы сотрудничества между организациями, предоставляют инфраструктурные возможности для реализации любых взаимодействий в режиме реального времени вне зависимости от географического положения контрагентов, способствуют росту взаимозависимости и позволяют достигать синергетического эффекта благодаря гибкому комбинированию индивидуальных способностей и компетенций [17], они представляют собой важнейшую предпосылку формирования и развития сетевых отношений и кластерных структур.

Наряду с доверием и наличием развитых межличностных взаимоотношений, важнейшим мотивом, побуждающим организации к взаимодействию и формированию кластера, является возможность увеличить результативность собственной деятельности за счет гибкого внутригруппового маневрирования и обмена ресурсами – финансовыми, трудовыми, информационными, интеллектуальными и др. В целом, по мнению Г.Д. Боуш, в кластере «обобществляются» в большей степени нематериальные ресурсы: знания, опыт, навыки, информация, квалификация [3, с.17].

В ряде публикаций отечественных авторов рассматриваются проблемы использования кластерного подхода в управлении отдельно взятыми отраслями социальной сферы – прежде всего, здравоохранения и образования [2, 7, 16]. Действительно, данные отрасли обладают некоторым потенциалом кластеризации: и образовательные, и медицинские учреждения могут производить конкурентоспособный продукт – социально значимые услуги; доля платных услуг и коммерческих (частных) организаций здесь имеет тенденцию к увеличению, потребность населения в данных жизненно важных услугах определяет наличие постоянного спроса.

Основываясь на том, что в состав кластера входят такие компоненты как фирмы-лидеры, поставщики и окружение, А.С. Банин пишет, что применительно к здравоохранению, фирмами-лидерами будут являться, в первую очередь, медицинские организации – больницы, поликлиники, центры врачей общей практики, специализированные медицинские центры, объединенные общей целью улучшения качества обслуживания населения. Важнейшими поставщиками медицинских организаций будут аптечные организации, заводы-производители медицинских препаратов и оборудования, а в состав окружения будут включены научно-исследовательские институты, медицинские вузы, специализированные лаборатории; финансовые институты – банки, страховые компании, консалтинговые фирмы; общественность, транспортные, информационные организации и учреждения, обеспечивающие базу для компаний-лидеров и сети поставщиков [2].

По мнению Д.Ю. Лапыгина и Г.А. Корецкого, образовательный кластер представляет собой множество учебных заведений, связанных отношениями поставки «сырья» (то есть множества объектов образования, потенциальных носителей знаний и умений), обмена опытом и образовательными стандартами [7]. К.С. Соколова понимает под образовательным кластером группу учебных заведений, локализованных на одной территории, формирующих в качестве конечного продукта образовательную услугу, конкурирующих и взаимодействующих между собой и имеющих вокруг поставщиков необходимых факторов производства, оборудования, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, при этом усиливающих конкурентные преимущества друг друга [16, с. 534]. Интеграция в образовательном кластере рассматривается не только как формальное объединение различных структур известной триады «образование – наука – производство», но и как нахождение новой формы сопряжения их потенциалов с целью достижения сверхэффекта в решении поставленных задач [15, с. 25].

В России идея создания кластеров в социальной сфере отражена в ряде стратегий регионального развития. Так, в Стратегии социально-экономического развития Белгородской области до 2025 года отмечается,

что социальный кластер представляет собой интеграцию учреждений и организаций социальной сферы независимо от организационно-правовых форм и форм собственности на основе стратегии социального развития, единых нормативов и стандартов и применения инновационных информационно-коммуникационных технологий. Это сложная и многоуровневая, внутренне дифференцированная открытая система, посредством которой формируется благоприятная социокультурная среда и предоставляются социальные услуги населению.

Разработчиками Стратегии было определено, что социальный кластер имеет следующие особенности: завершенность и целостность, соединение различных компонентов социальной сферы в организованную систему; территориальная размещенность, так как любой комплекс охватывает определенное социальное пространство и имеет свою конфигурацию; сложность состава кластера, его структуры, условий функционирования и развития [19].

Следует отметить концепцию Н.И. Ларионовой, которая определяет социальный кластер как устойчивое территориально-отраслевое партнерство, состоящее из государственных и негосударственных организаций, объединенное инновационной программой внедрения передовых производственных, инжиниринговых и управленческих технологий с целью повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования участников кластера, стремящихся к достижению конкретного экономического и социального эффекта. Структурными составляющими социального кластера, по мнению Н.И. Ларионовой, являются образовательные учреждения; лечебные учреждения; учреждения охраны правопорядка; административного назначения; досуговые учреждения, религиозные учреждения и общественные организации. Социальный кластер в данной интерпретации – это наиболее эффективная форма достижения уровня конкурентоспособности, позволяющая использовать кластерную иерархию и рыночный механизм в целях внедрения новых технологий [8, с. 392].

С нашей точки зрения, кластер в социальной сфере региона можно определить как совокупность локально сконцентрированных взаимосвязанных органов управления, организаций и учреждений социальной сферы различных форм собственности, объединенных общими интересами, отношениями сотрудничества и конкуренции, взаимодействующих в рамках единой информационно-коммуникационной среды, реализующих совместные проекты и программы, направленные на улучшение качества и доступности социально значимых услуг.

В свою очередь, под кластерной технологией можно понимать комплекс последовательных процедур, направленных на формирование и развитие в социальной сфере кластеров, включающий проектирование их структуры, налаживание коммуникации, сотрудничества, укрепление

взаимосвязей и кооперации между потенциальными участниками кластеров, стимулирование конкурентных отношений, гибкое управление ресурсами в рамках реализуемых совместных проектов.

Подводя итог, следует отметить, что в целом, концептуальные положения кластерного подхода могут быть адаптированы к управлению социальной сферой региона, что подтверждается и теоретическими исследованиями, и практикой регионального управления, и рядом объективных предпосылок, сформировавшихся в социальной сфере в настоящее время. Однако возможности такой адаптации, вероятно, могут быть ограничены и сопровождаться значительными рисками. Обусловлено это, в первую очередь, специфичностью целей и функций социальной сферы, а также особенностями организационного уклада в системе управления, для которого характерно доминирование субординационных отношений.

Использованные источники:

1. Бабинцев, В. П. Совершенствование институциональных оснований регионального управления в Белгородской области [Текст] / В. П. Бабинцев, В. М. Захаров // Научные ведомости БелГУ. Серия «История. Политология. Экономика». – 2008. – № 5(45). – Вып. 7. – С. 183-191.
2. Банин, А. С. О формировании кластеров в системе здравоохранения региона [Электронный ресурс] / А. С. Банин // Режим доступа: www.bali.osu.ru/umc/arhiv/2007/1/Banin.doc.
3. Боуш, Г. Д. Бизнес-кластеры как частный случай проявления универсальных процессов кластеризации сред [Текст] / Г. Д. Боуш // Известия ИГЭА. – 2011. – № 1. – С. 14-18.
4. Грановеттер, М. Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа [Текст] / М. Грановеттер // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – Том VII. – № 1. – С. 76-89.
5. Грановеттер, М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности [Электронный ресурс] / М. Грановеттер // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3, № 3. // Режим доступа: <http://www.ecsoc.msses.ru>.
6. Краснова, Л. В. Социальный кластер как морфема коллективизма [Электронный ресурс] / Л. В. Краснова // Актуальные инновационные исследования: наука и практика. – 2009. – № 3. – Режим доступа к журн.: http://actualresearch.ru/nn/2009_3/Article/sociology/crasnova.htm.
7. Лапыгин, Д.Ю. Контуры регионального образовательного кластера [Электронный ресурс] / Д.Ю. Лапыгин, Г. А. Корецкий. – Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=264>.
8. Ларионова, Н. И. Теоретико-методологические основы кластерных структур в социальной сфере [Текст] / Н. И. Ларионова // Ученые записки : Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. – Выпуск XIX. – М., 2009. – С. 392-395.

9. Макаров, В. Л. Социальный кластеризм: российский вызов [Текст] / В. Л. Макаров. – М. : Бизнес Атлас, 2010. – 272 с.
10. 58Марков, Л. С. Проблемы реализации кластерной политики [Текст] / Л. С. Марков // Научный эксперт. – 2007. – № 4. – С. 20-30.
11. Пауэлл, У. Сети и хозяйственная жизнь [Текст] / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Экономическая социология. – 2003. – Т. 4, № 3. – С. 61-105.
12. Портер, М.Э. Конкуренция [Текст] / М.Э. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
13. 82 Радаев, В. В. Рынок как переплетение социальных связей [Текст] / В. В. Радаев // Российский журнал менеджмента. – 2008. – Т. 6, № 2. – С. 47-64.
14. Сведберг, Р. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? [Электронный ресурс] / Р. Сведберг // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2002. – № 2. – Режим доступа: <http://www.jourssa.ru/2002/2/2aSvedberg.pdf>.
15. Смирнов, А. В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе [Текст] / А. В. Смирнов. – Казань : РИЦ «Школа», 2010. – 102 с.
16. Соколова, К. С. Использование кластерного подхода в целях повышения конкурентоспособности системы образования: сравнительный анализ международного опыта [Текст] / К. С. Соколова // Современные исследования социальных проблем. – 2010. – № 4.1 (04). – С. 531-541.
17. Шерешева, М.Ю. Межорганизационные информационные системы в сетевом межфирменном взаимодействии [Текст] / М.Ю. Шерешева // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4, № 1. – С. 55-76.
18. Шерешева, М.Ю. Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков [Текст]: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / М.Ю. Шерешева. – М., 2006. – 53 с.
19. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области до 2025 года: утверждена Постановлением Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. № 27-пп. [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Информ. банк «Региональное законодательство».
20. Handbook of Economic Sociology [Text] / Eds. N.J. Smelser, R. Swedberg. – Princeton and N.Y. : Princeton University Press and Russell Sage Foundation, 1994. – pp. 748.
21. Maskell, P. What qualifies as a cluster theory? [Text] / P. Maskell, L. Kebir // Cluster and Regional Development. Critical reflections and explorations. – London : Routledge, 2006. – pp. 30-49.

Шарипова Г. Р.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Структура капитала отражает соотношение заемного и собственного капиталов, привлеченных для финансирования долгосрочного развития компании. От того, насколько структура оптимизирована, зависит успешность реализации финансовой стратегии компании[1].

Эффективная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянного привлечения заемных средств. Использование заемного капитала позволяет существенно расширить объем хозяйственной деятельности предприятия, обеспечить более эффективное использование собственного капитала, ускорить формирование различных целевых финансовых фондов, а в конечном счете повысить рыночную стоимость предприятия[2].

Развитие предприятия только за счет собственных ресурсов уменьшает некоторые финансовые риски в бизнесе, но при этом сильно снижает скорость приращения размера бизнеса, прежде всего выручки. Напротив, привлечение дополнительного заемного капитала при правильной финансовой стратегии и качественном финансовом менеджменте может резко увеличить доходы владельцев компании на их вложенный капитал. Причина в том, что увеличение финансовых ресурсов при грамотном управлении приводит к пропорциональному увеличению объема продаж и зачастую чистой прибыли[1].

Чтобы решить - брать кредиты или развиваться за счет собственных средств, естественно, мы сначала рассчитываем, что выгоднее. Самый простой путь - это использовать средства учредителей. На практике не всегда такая ситуация складывается[3].

Для проведения оптимизационных расчетов структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности используется механизм финансового левериджа. Рассмотрим процесс оптимизации структуры капитала по этому критерию на примере ООО «Еникеева».

Располагая собственным капиталом в 44823 тыс. руб., ООО «Еникеева» решило существенно увеличить объем своей хозяйственной деятельности за счет привлечения заемного капитала.

Коэффициент валовой рентабельности активов (без учета расходов по оплате процента за кредит) составляет 10,83%. Минимальная ставка процента за кредит (ставка без риска) составляет 12%. Необходимо определить при какой структуре капитала будет достигнут наивысший

уровень финансовой рентабельности предприятия. Расчеты этого показателя при различных значениях коэффициента финансового левериджа приведены в таблице 1.

Таблица 1 Расчет коэффициента финансовой рентабельности при различных значениях коэффициента финансового левериджа

Показатели	Варианты расчета							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Сумма собственного капитала, млн. руб.	44823	44823	44823	44823	44823	44823	44823	44823
2. Возможная сумма заемного капитала, млн. руб.	0	14856	29712	59424	89136	118848	148560	163416
3. Общая сумма капитала, млн. руб.	44823	59679	74535	104247	133959	163671	193383	208239
4. Коэффициент финансового левериджа	0,0000	0,3314	0,6629	1,3257	1,9886	2,6515	3,3144	3,6458
5. Коэффициент валовой рентабельности активов, %	18,91	18,91	18,91	18,91	18,91	18,91	18,91	18,91
6. Ставка процента за кредит без риска, %	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79
7. Премия за риск, %	0	2	5	6	8	10	12	14
8. Ставка процента за кредит с учетом риска, %	0	11,79	14,79	15,79	17,79	19,79	21,79	23,79
9. Сумма валовой прибыли без процентов за кредит, , млн. руб.	8476	11285	14094	19713	25331	30950	36568	39377
10. Сумма уплачиваемых процентов за кредит, , млн. руб.	0	1751	4394	9382	15856	23519	32369	38875
11. Сумма валовой прибыли с учетом уплаты процентов за кредит, млн. руб.	8476	9534	9700	10330	9475	7431	4199	503
12. Ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
13. Сумма налога на прибыль, , млн. руб.	1695	1907	1940	2066	1895	1486	840	101
14. Сумма чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, , млн. руб.	6781	7627	7760	8264	7580	5945	3359	402
15. Коэффициент рентабельности собственного капитала, % гр.	15,13	17,02	17,31	18,44	16,91	13,26	7,49	0,90

Из данных расчетной таблицы 1 видно, что наивысший коэффициент финансовой рентабельности достигается при коэффициенте финансового левериджа 1,3257, что определяет соотношение собственного и заемного капитала в пропорции 43%:57%.

Наиболее приемлемым результатом по предложенной методике оптимизации капитала предприятия по уровню максимизации коэффициента рентабельности является 4 вариант, когда сумма собственного капитала предприятия равна 44823 млн. руб., а заемного 59424 млн. руб. В 4 варианте коэффициент рентабельности наиболее высокий – 18,44%, затем он начинает снижаться.

Проведение многовариантных расчетов с использованием механизма финансового левериджа позволяет определить оптимальную структуру капитала, обеспечивающую максимизацию уровня финансовой рентабельности.

Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости основана на предварительной оценке стоимости собственного и

заемного капитала при разных условиях его привлечения и осуществлении многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала. Рассмотрим процесс оптимизации структуры капитала по этому критерию для ООО «Еникеева» (таблица 2).

Таблица 2 Расчет средневзвешенной стоимости капитала при различной его структуре

№ п/п	Показатели	Варианты расчета							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Общая потребность в капитале	59679	59679	59679	59679	59679	59679	59679	59679
2	Варианты структуры капитала, %	100	100	100	100	100	100	100	100
	а) собственный (акционерный) капитал	25	30	40	50	60	70	80	100
	б) заемный капитал (кредит)	75	70	60	50	40	30	20	0
3	Уровень предполагаемых дивидендных выплат, %	7	7,2	7,8	8	8,5	9	9,5	10
4	Уровень ставки процента за кредит с учетом премии за риск, %	16,5	15,75	15	14,25	13,5	13,2	12	0
5	Ставка налога на прибыль, в десятичной дроби	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
6	Налоговый корректор	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
7	Уровень ставки процента за кредит с учетом налогового корректора	13,2	12,6	12	11,4	10,8	10,56	9,6	0
9	Стоимость составных частей капитала, %:								
	а) собственной части капитала	1,75	2,16	3,12	4	5,1	6,3	7,6	10
	б) заемной части капитала	9,90	8,82	7,20	5,70	4,32	3,17	1,92	0,00
10	Средневзвешенная стоимость капитала, %	11,65	10,98	10,32	9,70	9,42	9,47	9,52	10,00
11	Варианты структуры капитала, млн.руб.	59679	59679	59679	59679	59679	59679	59679	59679
	а) собственный (акционерный) капитал	14920	17904	23872	29840	35807	41775	47743	59679
	б) заемный капитал (кредит)	44759	41775	35807	29840	23872	17904	11936	0

Для осуществления хозяйственной деятельности на первоначальном этапе предприятию необходимо сформировать активы (а соответственно привлечь необходимый капитал) в сумме 59679 тыс. руб. Рассмотренные варианты структуры капитала позволяют сделать следующее заключение. Вариант 1 является наиболее приемлемыми на первый взгляд. Однако, он характеризуется минимальным уровнем собственного капитала, что может характеризовать при определенных обстоятельствах – низкий уровень финансовой независимости и угрозу банкротства. Кроме того, можно предположить, что расчетные коэффициенты автономии и абсолютной ликвидности при данной структуре капитала будут ниже своих нормативных значений.

Среди вариантов 2-8 наиболее приемлемый вариант 5 – структура капитала при этом: 60% - собственного, 40% - заемного.

Как видно из приведенных данных минимальная средневзвешенная стоимость капитала достигается при соотношении собственного и заемного

капитала в пропорции 60%:40%. Такая структура капитала позволяет максимизировать реальную рыночную стоимость предприятия (при прочих равных условиях).

Таким образом, согласно методу оптимизации структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков, можно выбрать оптимальную структуру капитала ООО «Еникеева» при различных условиях (планируемой среднегодовой стоимости внеоборотных активов, постоянной части общей стоимости оборотных активов, максимальной дополнительной потребности в оборотных активах в период сезонности производства).

Использованные источники:

1. Серов, М., Гаген, А. Структура капитала. Управление и оптимизация структуры капитала [Текст]/ М. Серов, А. Гаген // Financial Lawyer[Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/economistu/financial_management/132-528144.html
2. Политика управления заемными источниками финансирования [Электронный ресурс] Режим доступа: http://revolution.allbest.ru/finance/00061821_0.html
3. Оптимизация структуры капитала [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://rushkolnik.ru/docs/10/index-70802.html>

*Шаринова Г. Р.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шайхутдинова Н. А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

При переходе на рыночное хозяйствование, планирование имеет особую значимость для обеспечения ресурсами расширенного кругооборота производственных фондов, достижения высокой результативности бизнеса, создания условий, обеспечивающих платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Финансовое планирование является необходимым элементом управления экономикой. Оно выражает все стороны деятельности предприятия в соответствующих финансовых показателях, используемых в управлении экономикой. Без финансового планирования не может быть достигнут тот уровень управления экономикой, который обеспечивает предприятию повышение его эффективности, успех на рынке, расширение материальной базы, успешное решение социальных вопросов и вопросов материального стимулирования работников [1].

Рассмотрим финансовое планирование на примере ООО «Еникеева». Несмотря на то, что предприятие является прибыльным, оно имеет ряд

проблем. Предлагаем для увеличения объемов производства с помощью расширения ассортимента, в частности, изготовления из производимого молока сгущенного молока, продажная цена которого намного выше цены молока, реализовать бизнес-план «Внедрение производства нового продукта – сгущенное молоко».

Рассмотрим возможность принятия данного проекта.

Для начала необходимо провести капитальный ремонт пустующего цеха стоимостью 500 000 руб. (срок службы 10 лет) и закупить оборудование (линия производства сгущенного молока) общей стоимостью 3 000 000 руб. (срок службы оборудования 5 лет). Таким образом, нам потребуются инвестиции в размере 3 500 000 руб.

В штат предприятия планируется принять 9 человек. Затраты на оплату труда составят 51 000 руб. в месяц.

Переменные затраты на производимую продукцию (сгущенку) составят 18,05 руб. на 1 банку. Постоянные затраты составят: электроэнергия – 5 000 руб., транспортные расходы – 10 000 руб., техническое обслуживание и ремонт оборудования – 5 000 руб.

В месяц планируется реализовывать 25 000 банок сгущенки по цене 55 руб. за банку на общую сумму 1 375 000 руб. Годовой объем выручки составит 16 500 000 руб.

При расчете проекта учетная ставка рефинансирования ЦБ 8,25%; инфляция 8%. Ставку дисконтирования примем равной 13%.

Поскольку финансирование проекта будем осуществлять за счет заемных средств (на 5 лет под 14% годовых), составим график погашения кредита.

Таблица 1 График погашения кредита

Год	Платежи по кредиту, тыс.руб.			Остаток задолженности, руб.
	В погашение процентов	В погашение основного долга	Всего	
1	490	700	1 190	2 800
2	392	700	1 092	2 100
3	294	700	994	1 400
4	196	700	896	700
5	98	700	798	0
Всего	1470	3500	4970	

Амортизация составит 650 тыс. руб. в год.

На основе представленных выше характеристик построим прогноз движения денежных средств.

Таблица 2 Прогноз денежных потоков операционной деятельности

Год	0	1	2	3	4	5	Сумма
1. Кап. вложения	-3 500						-3 500
2. Производственные		6 402	6 402	6 402	6 402	6 402	32 010

затраты							
3. Инвестиционные затраты		1 190	1 092	994	896	798	4 970
4. Денежные поступления		16 500	16 500	16 500	16 500	16 500	82 500
5. Амортизация		650	650	650	650	650	3 250
6. Денежный поток	-3 500	8 258	8 356	8 454	8 552	8 650	38 770
7. Накопленный денежный поток	-3 500	4 758	13 114	21 568	30 120	38 770	
8. Фактор дисконтирования ($1/(1+d)^t$)	1,000	0,885	0,783	0,693	0,613	0,543	
9. Дисконтир. ден. поток (п.5*п.7)	-3 500	7 308	6 544	5 859	5 245	4 695	26 151
10. Накоплен. дисконтир. ден. поток (NPV)	-3 500	3 808	10 352	16 211	21 456	26 151	
Индекс доходности (PI) (п.5/п.1)							8,47

Прогноз показал, что уже с первого года проект начнет приносить прибыль. Общая сумма капитальных вложений составит 3 500 000 руб., а чистый дисконтированный доход по итогам анализируемых пяти лет составит 26 151 000 руб.

Валовой объем продаж проекта в первый год составит 13 323 385 рублей. При расчетах годовой налог составит 2 887 189 рубля.

Суммарные постоянные издержки инвестиционного проекта составят 821 806 рублей, в том числе затраты на содержание персонала проекта и затраты на поддержание функционирования проекта.

Годовая чистая прибыль инвестиционного проекта в первый год составит 5 400 080 рублей, но уже ко второму году вырастет до 6 555 221 руб.

Таким образом, инвестиционный проект составлен правильно. Все расходы по возведению проекта полностью покроятся во второй год функционирования проекта, что является хорошим показателем.

С точки зрения экономической эффективности инвестиционный проект «Внедрение производства нового продукта – сгущенное молоко» для ООО «Еникеева» экономически целесообразен.

Использованные источники:

1. Логунова, Д.В. Финансовое планирование и прогнозирование в странах с развитой рыночной экономикой [Текст]/ Д.В. Логунова//Управление экономическими системами. Электронный научный журнал.-2013г. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/2045-2013-03-22-05-21-01>

*Шевелева В.
студент СКФУ
специальность мировая экономика, 5 курс
Института экономики и управления
Тахумова О. В. - научный руководитель
к.э.н.
доцент*

ДЕМПИНГ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ

О демпинге на страховом рынке написано и сказано немало слов. Однако компании, которые в свое время лихо демпинговали и обожглись на этом, дойдя практически до полного финансового краха и банкротства, не стали примером для других. Даже во время кризиса нашлось немало страховщиков, стремящихся заработать легкие деньги на доверчивых страхователях, ищущих «где подешевле».

Но как выявить, демпингует страховщик или действительно предлагает качественную услугу по приятной цене? Попробуем разобраться. Главная проблема, которая возникает при попытке идентифицировать демпинг, это в первую очередь отсутствие четкой формулировки данного термина именно с точки зрения страхования. Если открыть словарь, то там понятие «демпинг» трактуется обобщенно: «...продажа товаров на внешнем и внутреннем рынках по искусственно заниженным ценам, меньшим средних розничных цен, а иногда и более низким, чем себестоимость (издержки производства и обращения)».

Существуют страховщики, которые имеют значительно меньший уровень расходов на ведение дела, что сразу же отражается на страховом тарифе, давая возможность снизить его на 40-50%. Это компании, занимающиеся так называемым «прямым страхованием». Его схема проста: по телефону либо через Интернет клиент получает информацию об условиях страхования, расчет тарифа и предварительно заполняет необходимые документы. После этого страхователь встречается с курьером компании, который осматривает имущество и выдает страховой полис. Это позволяет страховщику работать вообще без региональной сети, что и дает возможность снизить затраты на ведение дела до минимума, а значит и «сбить» тариф ниже некуда.

Другое дело, если компании заведомо занижают тарифы именно в своем целевом сегменте. Вот здесь ситуация уже пахнет откровенным «демпингом», тем более, если клиенту предлагается «полный пакет» за нереальные (в плане дешевизны) деньги. Это должно очень сильно насторожить. Скорее всего, речи о выплатах у таких фирм идти не будет. Видимо, все привлеченные платежи моментально утекут на латание дыр в бюджете страховщика.

Таким образом, под страховым демпингом можно понимать продажу страховых услуг на внешнем рынке по цене более низкой, чем на внутреннем рынке.

Основной вид страхования, где наблюдается демпинг, - это автострахование. Кроме того, хотя и в меньшей степени, демпинг поразил такие сферы, как страхование корпоративного имущества, и другие виды страхования.

Роспотребнадзор провел мониторинг тарифов КАСКО у 25 страховщиков, лидирующих на этом рынке, в результате появилась вилка тарифов для этого вида страхования.

Диапазон тарифов КАСКО (% от страховой суммы): отечественные легковые автомобили - хищение составляет 0,5 - 4,0%; отечественные грузовики и автобусы - 0,4 - 3,2%; иностранные легковые автомобили - 0,3 - 2,5%; иностранные грузовики и автобусы - 0,6 - 3,2%.

Разумеется, что демпинг является фактором, который способствует ускорению разорения компании. По словам специалистов, в страховании должны существовать нетто-тарифы. Необходимо принимать некие законодательные акты, регулирующие нетто-тарифы - себестоимость продукта, так называемую нижнюю планку, что и будет нормализовывать деятельность страховых компаний. Также, чтобы страховые компании вели себя добросовестно и на данном рынке царил порядок, Роспотребнадзору необходимо тщательнее и строже регулировать данный сегмент.

Нужно отметить, что Федеральная антимонопольная служба решила всерьез взяться за демпинг страховщиков. Борьба с этим явлением предполагается на законодательном уровне. Сейчас эксперты Федеральной антимонопольной службы планируют инициировать внесение поправок в закон, который регулирует защиту конкуренции, а именно в статью 14. Скорее всего, в этой статье будет уточнено понятие недобросовестной конкуренции, одним из его признаков и будет указан демпинг страховщиков.

Несмотря на то, что предварительное решение о необходимости таких изменений уже принято, пока что совершенно неясно, как выявлять демпингующие страховые компании. Поскольку поправки находятся в стадии разработки, Федеральная антимонопольная служба обратилась ко всем участникам рынка страхования с просьбой выдвигать предложения по способам выявления демпингующих.

Сложно сказать, насколько участники страхового рынка активно будут предлагать способы борьбы с демпингом. Пока что есть несколько возможных вариантов поправок в закон. Но все они еще будут обсуждаться. Ни одна из них не принята в качестве окончательной. Поэтому эксперты антимонопольной службы ждут предложений, чтобы, взвесив все «за» и «против» вывести наиболее эффективную методику, которая позволит в реальности, а не только на бумаге бороться с демпингом. ФАС не хочет,

чтобы получилось, как часто бывает с законами, когда закон есть, он хороший, но абсолютно не работает.

Для начала Федеральная антимонопольная служба будет определять среднюю премию по тому или иному виду страхования. Потом высчитывается средний размер выплат конкретного страховщика за год. Если второй показатель меньше первого, то есть все шансы заподозрить страховую компанию в демпинге. Но это лишь один из вариантов.

Шерифалиева Л.

студент, 5 курс

спец. Бухгалтерский учет

Косинова В. Н. - научный руководитель

доцент

Дагестанский Государственный Университет

Россия, г. Махачкала

РАЗВИТИЕ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И МИРЕ

Добровольное медицинское страхование (ДМС) является одним из самых перспективных видов страхования.

ДМС осуществляется на основе программы добровольного медицинского страхования и обеспечивает гражданам получение дополнительных медицинских и иных услуг сверх программы обязательного медицинского страхования. Первоначально добровольное медицинское страхование появилось на международном уровне как способ сделать услуги частных медицинских учреждений более доступными для потребителей, защитив их от роста цен. ДМС является неотъемлемой частью социального страхования и должно быть основано на принципе коллективной солидарности и взаимной помощи в отсутствии социальной поддержки государства. Оно должно обеспечивать дополнительный уровень социальной защиты граждан по сравнению с обязательным социальным страхованием. В результате, добровольное социальное страхование рассматривается не как альтернатива обязательного страхования, а как его дополнение, которое обеспечивает более высокий уровень страховой защиты, так как уровень государственных гарантий в системе обязательного социального страхования является недостаточным. Важно также отметить, что добровольное социальное страхование граждан (и, следовательно, ДМС) относится к системе некоммерческого страхования как важного элемента функционирования страхового рынка.

Цель медицинского страхования - гарантировать гражданам при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопленных средств и финансирования профилактических мероприятий.

В настоящее время в России задействована система организации медицинского страхования, где обязательное и добровольное медицинское

страхование существуют параллельно, заменяя друг друга. Несмотря на то, что все население, застраховано по программе обязательного медицинского страхования, на страховом рынке появляется добровольное медицинское страхование в ответ на появление спроса на дополнительные или более качественные услуги. Наличие у страхователя полиса медицинского страхования не накладывает ограничений на доступ к услугам по программе обязательного страхования. Программы обязательного и добровольного медицинского страхования не противоречат друг другу. Обязательное медицинское страхование дает гражданам гарантированный минимум бесплатных медицинских услуг, а добровольное страхование - сверх этого минимума. Это может существенно расширить спектр медицинских услуг.

Как вы знаете, в развитых странах, ДМС является наиболее эффективным механизмом финансирования медицины. Но развитие ДМС в нашей стране, несмотря на огромный потенциал, сталкивается с некоторыми препятствиями.

Если получение ДМС полиса в крупных городах позволяет получать высококачественную медицинскую помощь, то в регионах низкая конкуренции на рынке приводит к росту цен на медицинское обслуживание. При этом медицинских учреждений, которые могут адекватно обслуживать такие программы недостаточно. Также во многих городах есть только несколько больниц и клиник, с которыми страховщики могли бы работать. Они, как правило, диктуют свои условия, имея собственный механизм страхования. Человек не имеет права выбора клиники для получения медицинского обслуживания. Специалисты не рискуют открывать платные медицинские учреждения. И это связано со многими проблемами, такие как трудности получения разрешений, лицензий, не способность пациента платить за лечение.

Важной проблемой является распространенность "серой" медицины, которая предотвращает повышение культуры получения платных медицинских услуг. И, конечно, ограничены масштабы сотрудничества страховых компаний и больниц. Медицинские учреждения иногда повышают цены несколько раз в год, и поэтому страховые компании вынуждены брать на себя дополнительные расходы. Таким образом, в данном случае, не улучшается качество лечения, а иногда даже становится хуже. Кроме того, ряд клиник отказывается работать со страховыми компаниями, предпочитая осуществлять расчеты лично с пациентами.

Среди наиболее важных факторов, препятствующих развитию рынка ДМС является проблема налогового законодательства. По закону, отчисления на добровольное медицинское страхование, которые можно отнести на себестоимость, не превышает 3% от фонда оплаты труда предприятия. При этом в социальный пакет крупных иностранных компаний до 40% расходов на персонал относятся к косвенным денежным

выплатам, в том числе медицинское страхование, пенсионный план, и страхование жизни.

Наиболее эффективным механизмом стимулирования развития ДМС могло бы стать увеличение размера вычета из налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль на сумму страховых взносов, выплачиваемых по договорам ДМС. Среди перспективных инструментов налогового стимулирования специалисты выделяют освобождение от налогообложения средств, направляемых страховыми компаниями, чтобы сформировать резерв для предупредительных мероприятий по ДМС, а также освобождения от налогообложения доходов, полученных гражданами в виде оплаты страховыми компаниями санаторно-курортных путевок.

Основным сдерживающим фактором является низкий уровень доходов большей части населения, которые ведут к нехватке массового спроса на коммерческое медицинское страхование. Решением этой проблемы могут быть государственные субсидии для малообеспеченных граждан для использования ими добровольного медицинского страхования. В таком случае страховые компании станут мощным инструментом для финансирования здравоохранения путем создания собственной инфраструктуры или инвестиций в существующие лечебные учреждения.

Добровольное медицинское страхование в России должно быть реформировано с учетом текущего состояния материально-технической базы медицинских учреждений, благосостояния населения и финансовой помощи, предоставленной государством отечественным медицинским учреждениям. Это ДМС должно стать мощным инструментом для повышения эффективности российского здравоохранения.

На мой взгляд, потенциал ДМС очевиден. Но также необходимо заинтересовать коллективного и корпоративного страхователя. В том числе необходимо создать систему эффективных налоговых, экономических, правовых льгот для предприятий, заключающих договоры ДМС в отношении своих работников, распространить эти льготы на частных предпринимателей, которые используют наемный труд, учесть возможность для небольших и больших муниципальных образований выступать в роли корпоративного страхователя для населения этих муниципальных образований.

*Шерифалиева Л.
студент
5 курс, 2 группа
спец. Бухгалтерский учет, анализ и аудит
Омарова О. Ф. - науч. Руководитель
профессор
ДГУ
Россия, г. Махачкала*

ЧЕКОВАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В XII веке в Северной Италии, появились первые частные банковские дома и был сделан первый перевод. Примерно 100 лет спустя появились первые прототипы чеков. Чеки появились в 1649: в Англии и Франции, а также в Нидерландах начали производить первые чеки, похожие на сегодняшние. Чеки эмитировались банками, но центральных банков еще не существовало, они появились гораздо позже.

Первый центральный банк был создан в Швеции в 1661 году, и так началась история самой банковской системы. Массовое использование чеков среди предприятий началось гораздо позже – в XIX-XX веках.

История чека содержит много поворотов, но самое главное в ней то, что он на самом деле возник из векселя. Таким образом, банковские чеки являются формой векселя, а вексель не более, чем долговая бумага.

Чек – это ценная бумага, содержащая безусловное распоряжение чекодателя сделать платеж указанной в нем суммы чекодержателю.

Чекодатель – это человек, у которого есть деньги в банке, которыми он может распоряжаться, выставляя чеки. Чекодержатель – лицо, в пользу которого выдан чек. Плательщик – банк, в котором хранятся денежные средства.

Во внутреннем обороте чеки используются:

- для получения наличных денег в банках (именные чеки);
- для оплаты за товары и услуги (ордерные и на предъявителя);
- в качестве инструмента для безналичных расчетов (расчетные и акцептованные чеки).

Плательщиком чека может быть только банк, где чекодатель имеет средства, которыми он вправе распоряжаться путем выставления чека.

В соответствии со ст. 878 Гражданского кодекса чеки должны обязательно содержать следующие реквизиты:

- 1) наименование "чек", включенное в текст документа;
- 2) поручение плательщику выплатить определенную денежную сумму;
- 3) наименование плательщика и указание счета, с которого плата должна быть произведена;
- 4) указание валюты платежа;
- 5) указание даты и место выписки чека;
- 6) подпись чекодателя.

Отсутствие в документе какого-либо из указанных реквизитов лишает его силы чека.

Суть расчетных чеков в том, что по просьбе компании банк дает ей чековую книжку специального образца с набором отрывных чеков. Книжки выдаются на определенный срок и общую сумму платежа.

Чековые книжки бывают двух типов: лимитированные и нелимитированные.

Нелимитированные книжки не предусматривают депонирование средств. В этом случае покрытием чека в банке служат средства на соответствующем счете чекодателя, но не свыше суммы, гарантированной банком по согласованию с чекодателем при выдаче чековой книжки. Банк может гарантировать чекодателю при временном отсутствии средств на его счете оплату чеков за счет средств банка.

Лимитированные чековые книжки и чеки используются в расчетах за фактически выпущенный продукт или оказанные услуги. Чекодержатель, получает чек в качестве оплаты за товары или услуги, предъявляющий его в банк вместе с реестром, который должен включать название:

- поставщика;
- получателя товаров и услуг;
- документы, по которым суммы должна быть оплачена.

Чеки, выписанные сверх предела, являются недействительными и должны быть возвращены, для списания со счета продавца необоснованных сумм, зачисленных ему. Действие чековой книжки начинается со дня выдачи и устанавливается банком по согласованию с клиентом. Чеки, выписанные по истечении срока чековой книжки, являются недействительными.

Запрещено подписывать незаполненные чеки и передавать чековую книжку другой стороне сделки. Ответственность за ненадлежащее использование чековой книжки, хищений и злоупотреблений на основе манипуляций чеками несет юридическое лицо, которому выдана книжка.

Банки гарантируют оплату чеков в соответствии со следующими условиями:

1. чек на сумму, не больше, чем указано на его оборотной стороне;
2. подпись чекодателя должна соответствовать образцу подписи проставленной на чековой карточке;
3. номер счета чекодателя указанный в чеке должен совпадать с номером на чековой карточке;
4. идентификация чекодателя производится путем сравнения его паспортных данных с данными, указанными в чековой карточке;
5. чек должен быть выплачен в полном объеме, на которую он был выписан, без комиссии.

Использование чековой форма оплаты имеет ряд особенностей, в том числе:

1) чек согласно действующему российскому законодательству является ценной бумагой по своей правовой природе, т. е. документом, удостоверяющим имущественные права, осуществление или передача которых возможны лишь при его предъявлении;

2) реальным плательщиком чека могут быть только кредитные организации, которые имеют лицензию на осуществление банковской деятельности;

3) чек оплачивается плательщиком за счет денежных средств чекодателя.

В настоящее время сфера обращения чеков несколько ограничена. Чеки выпущенные кредитными организациями, могут применяться для безналичных платежей, но они не распространяются на платежи через подразделения расчетной сети Центрального банка России.

Чеки, эмитированные кредитными организациями, могут быть использованы в межбанковских расчетах на основе договоров с клиентами, и межбанковских соглашений о расчетах по чекам в соответствии с правилами внутрибанковских расчетных операций.

Межбанковские соглашения о расчетах чеками могут включать в себя:

1) условия обращения чеков при осуществлении расчетов;

2) порядок открытия и ведение счетов, на которых учитываются операции с чеками;

3) состав, способ и сроки передачи информации, связанной с обработкой чеков;

4) порядок подкрепления счетов кредитных организаций – участников расчетов;

5) обязательства и ответственность кредитных организаций, участвующих в расчетах.

Чек имеет несколько недостатков:

– на счете, выдавшего чек, может не сказаться нужной суммы и чек будет возвращен неоплаченным;

– у данного лица может вообще не быть счета, или чек может быть неправильно заполнен или подпись не совпадать, тогда банк возвращает чек с соответствующими отметками.

Но в тоже время чеки имеют ряд особенностей. Они удобны для путешествий и не привлекательны для воров.

Чеками удобно совершать покупки, их с готовностью принимают в магазинах, когда владелец магазина знает адрес покупателя, и если плательщик и получатель связаны долгосрочным отношениям.

Чеки удобны для расчетов в случаях, когда налогоплательщик не хочет отдавать деньги до получения товара, а поставщик не хочет передать товар до получения гарантий платежа. Кроме того, поставщик при расчете чеком может полностью защитить себя от сомнений относительно сроков расчетов

с клиентом и ускорить оплату. Чек также полезен при расчетах во всех случаях, когда продавец изначально неизвестен.

Подводя итоги, надо сказать о том, что использование чеков в России по-прежнему находится на низком уровне. Вместо них широкое применение получили документы, содержащие в своем названии слово «чек», но по своей юридической природе чеками не являющиеся. Их обращение регулируется специальными инструкциями эмитентов. Это «квазичеки» и «чековые суррогаты». Квазичеки не имеют с классическими чеками ничего общего. Они более похожи на облигации. Квазичеками можно назвать целевые расчетные чеки на приобретение легковых автомобилей, приватизационные чеки (ваучеры).

Чековые суррогаты обладают некоторыми свойствами классических чеков, но в связи с особыми условиями своего оборота, выполняют лишь часть функций, присущих классическим чекам. К чековым суррогатам относят дорожные и кассовые чеки.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) Часть 2 Гл 46 от 26.01.1996 N 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (действующая редакция от 01.09.2013);
2. "Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации" (утв. Банком России 03.10.2002 N 2-П) (ред. от 19.06.2012) ;
3. Деньги. Кредит. Банки: Учебник Г. Е. Алпатов, Ю.В. Базулин и др.; Под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова . — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012.

*Шигапова А. Т.
студент, 5 курс
кафедра государственного и муниципального управления
Гарифуллина А. Ф., канд. полит. наук
ст. преподаватель
БГАУ
Россия, г. Уфа*

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Конституция Российской Федерации (ст. 12) прописывает один из основных элементов основ конституционного строя - местное самоуправление, которое выступает самостоятельной формой осуществления народом принадлежащей ему власти. [2]

Результативное функционирование системы местного самоуправления во многом определяется уровнем развития его правовой базы. Правовая база местного самоуправления — это система законодательных и иных нормативных актов, на основе которых действует местное самоуправление. [3]

Ниже приведена структура нормативно – правовой базы местного самоуправления (рис.1).

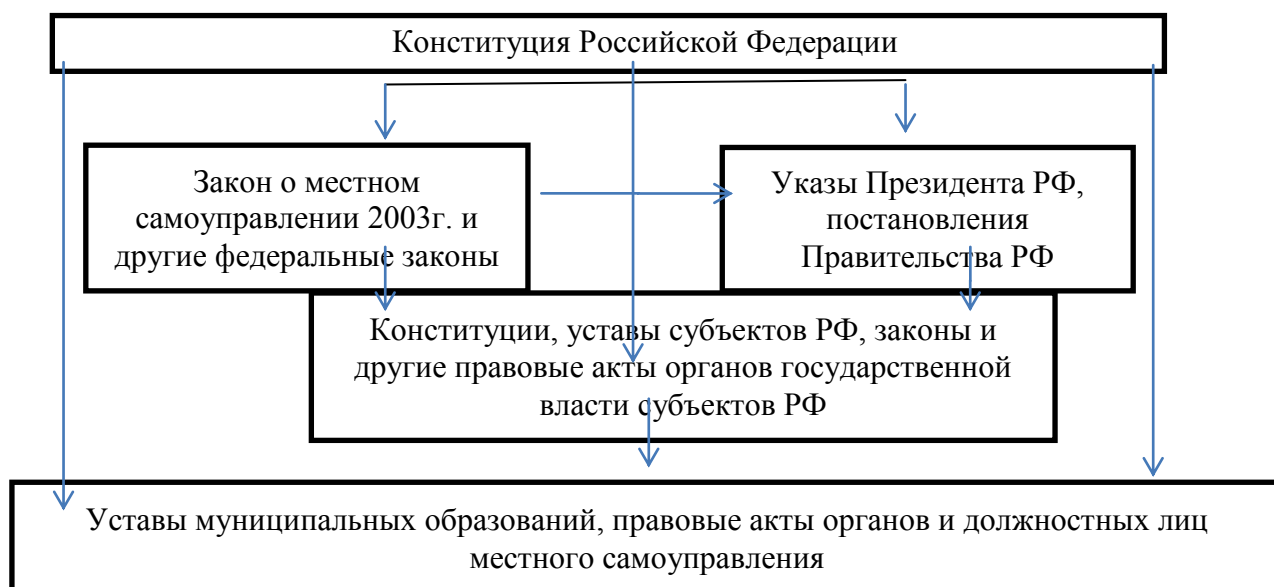


Рис. 1. Структура нормативно правовой базы местного самоуправления

Структуру органов местного самоуправления составляют: представительный орган муниципального образования, глава муниципального образования, местная администрация (исполнительно – распорядительный орган), контрольный орган, иные органы, предусмотренные уставом муниципального образования. Наименование органов и должностных лиц местного самоуправления определяются законом субъекта РФ с учетом местных традиций. Порядок формирования, полномочий, срок полномочий, подотчетность, подконтрольность и другие вопросы деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления обуславливаются уставом муниципального образования. Органы местного самоуправления не входят в системы органов государственной власти. Участие органов государственной власти и их должностных лиц в создании органов и назначении должностных лиц местного самоуправления не допускается, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом.

В качестве примера ниже приведена нормативно – правовая база Республики Башкортостан. [4]

Таблица 1

Нормативно – правовая база Республики Башкортостан

Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 года №115 «О концессионных соглашениях»;
Федеральный Закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений»;
Постановление Правительства Российской Федерации от 30.10.2010 № 880 (ред. От 30.12.2011) «О порядке распределения и предоставления бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда

Российской Федерации бюджетам субъектов Российской Федерации субсидии на реализацию, проектов, имеющих региональное и межрегиональное значение»;
Закон Республики Башкортостан от 24.12.2010 г. №339-з «Об инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан, осуществляемой в форме капитальных вложений»;
Закон Республики Башкортостан от 30.05.2011 года № 398-з «Об участии Республики Башкортостан в государственно-частном партнерстве»;
Закон Республики Башкортостан от 01.07.2013 г. №701-з «Об инвестиционном фонде Республики Башкортостан»;
Постановление Правительства Республики Башкортостан от 26.02.2013 года № 59 «Об утверждении Порядка подготовки и реализации проектов государственно-частного партнерства с участием Республики Башкортостан»
Постановление Правительства Республики Башкортостан от 23.12.2011 года № 502 «Об Инвестиционном фонде Республики Башкортостан»
Постановление Правительства Республики Башкортостан от 13.08.2012 № 289 «Об утверждении Порядка финансирования инвестиционных проектов, реализуемых с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Республики Башкортостан»;
Указ Президента Республики Башкортостан от 29.05.2012 года № УП-241 «О Правительственной комиссии по рассмотрению и поддержке приоритетных инвестиционных проектов Республики Башкортостан»;
Приказ Министерства экономического развития Республики Башкортостан от 20.01.2012 года № 12 «Об утверждении формы заявки на участие в отборе проектов, претендующих на получение бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Республики Башкортостан, и методических рекомендации по её заполнению»;

Хотелось бы отметить, что для эффективного развития местного самоуправления необходимо глубокое понимание роли и места местного самоуправления в системах публичной власти и управления развитием.

Федеральный центр обязан точно выстроить свою политику, а именно найти золотую середину, которая, разрешит в полной мере реализовать потенциал муниципальных образований и построить условия для формирования целостной системы публичной власти и управления в стране.

Следовательно, можно сделать вывод, что основная стратегическая задача центральной власти в ближайшей перспективе - обеспечить формирование и юридическое закрепление механизмов взаимодействия двух систем власти и управления:

- установить оптимальную систему распределения полномочий по уровням власти и механизмы ее коррекции и совершенствования в соответствии с реальными возможностями конкретных типов муниципальных образований, создавая стимулы социально-экономического развития;
- обеспечить развитие межбюджетных отношений на основе нормативного определения (в натуральных показателях) объемов финансирования государственных (конституционных) социальных гарантий местного самоуправления;
- создать государственный и муниципальный контроль за соблюдением законодательства и создание системы взаимной ответственности органов местного самоуправления и государства;
- усилить роль представительных органов местного самоуправления, особенно в части контроля за муниципальными финансами;

- провести судебную реформу (имеется в виду создание специализированной судебной системы).

Необходимо, сохранить возможности регулирования законодательством субъектов Федерации вопросов, связанных с организацией местного самоуправления. Во-первых, это правовое регулирование вопросов организации местного самоуправления в субъектах РФ в случаях, установленных федеральным законом. Во-вторых, возможно правовое регулирование прав и обязанностей, ответственности органов государственной власти субъектов РФ, их должностных лиц в области местного самоуправления, в случаях, установленных федеральными законами. В-третьих, регулирование субъектом РФ отношений в области местного самоуправления допускается в части регулирования передачи отдельных государственных полномочий субъекта Федерации органам местного самоуправления.

Использованные источники:

1. Бабун Р.В., Организация местного самоуправления: учебное пособие, Москва – 2008г.
2. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://www.constitution.ru/>
3. Энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс] / - Режим доступа: ru.wikipedia.org
4. Официальный сайт министерства экономического развития Республики Башкортостан [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://minecon.bashkortostan.ru/activity/investments/gchprb/>.

Шилинко И. А.

магистрант кафедры экономики

НОУ ВПО Московский технологический институт «ВТУ»

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Вопросы реформирования бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с требованиями и положениями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) становятся все более актуальными.

Развитие экспортно-импортных отношений, появление на мировом рынке большого количества компаний, имеющих отделения и филиалы в других странах, интенсивный рост рынка акций и ценных бумаг, активное привлечение иностранных инвестиций в страну – все это повлияло на необходимость создания единых норм и подходов к отражению информации в отчетах, составляемых предприятиями и организациями самых различных форм собственности.

Финансовая отчетность должна формироваться по единым методикам, правилам и нормам, для того, чтобы внешние пользователи такой отчетности (и в первую очередь иностранные партнеры и инвесторы) имели возможность оценить прибыльность той или иной организации и просчитать все коммерческие риски, связанные с вложением денежных средств в ту или иную организацию. Мировая экономика в настоящее время предъявляет требования к единству нормативных предписаний для составления финансовой отчетности, для того, чтобы бизнесмены и предприниматели могли свободно сотрудничать, независимо от национальности и государственной принадлежности.

Поэтому и для составителей, и для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности одним из первоочередных вопросов стало приведение системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с общепринятыми международными системами.

По информации, представленной в годовом отчете Фонда МСФО за 2012 год, в настоящее время Международные стандарты для составления отчетности используются более чем в 100 странах. В прошлом году в число этих стран вошли Россия, Аргентина и Мексика.

В Российской Федерации процесс реформации бухгалтерского учета начался в 90-х годах прошлого столетия. Российскими законодателями проделана большая работа по сближению российского и международного бухгалтерского учета, был принят целый ряд важных нормативных документов.

25 ноября 2011 года Министерство финансов Российской Федерации издает приказ № 160н «О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». Были приняты 37 Международных стандартов финансовой отчетности и 26 Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности [2].

6 декабря 2011 года принят Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». В соответствии с законом, основными документами в области регулирования бухгалтерского учета являются федеральные, отраслевые стандарты и стандарты экономического субъекта. Международные стандарты лежат в основе разработки федеральных и отраслевых стандартов, которые должны соответствовать потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности [1].

Решением спорных вопросов, возникающих при практическом применении МСФО, занимается Межведомственная рабочая группа, созданная приказом Министерства финансов Российской Федерации № 148 от 30 марта 2012 года «Об образовании Межведомственной рабочей группы по применению МСФО». Основными функциями группы являются:

1. анализ использования нормативно-правовых актов;

2. реализация государственной политики по вопросам применения МСФО на территории Российской Федерации;
3. консолидация опыта применения МСФО [3].

Собрания рабочей группы проходят не реже одного раза в полугодие. Все материалы по работе группы размещаются на сайте Министерства финансов Российской Федерации.

На этом же сайте находится «План деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2013-2018 годы» (документ открыт для публичного обсуждения). Одной из целей, поставленных Министерством финансов, является переход системы бухгалтерского учета и аудита на международные стандарты. Необходимость расширения области применения МСФО и завершения реформирования системы бухгалтерского учета связано «с целью дальнейшего улучшения инвестиционного климата в стране, обеспечения интересов пользователей финансовой информацией» [4]. По Плану, этот процесс рассчитывают завершить к концу 2018 года. О переходе с 2018 года всего российского бизнеса на Международные стандарты подтвердил и министр экономического развития РФ Андрей Белоусов на конференции, состоявшейся в феврале 2013 года в Берлине.

В рамках достижения поставленной цели, планируется принятие до конца 2013 года Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» (в части расширения сферы применения МСФО для составления консолидированной финансовой отчетности)». До декабря 2018 года предполагается введение новых Международных стандартов финансовой отчетности.

На сайте Министерства финансов размещены проекты новых положений по бухгалтерскому учету: «Учет аренды», «Доходы организации», «Учет запасов» и «Учет вознаграждений работникам». В скором времени должны появиться и другие проекты ПБУ: «Бухгалтерская отчетность организаций», «Расходы организации» и «Учет основных средств». К концу 2013 года планируется принятие новых ПБУ и введение их в действие, начиная с 2014 года.

Вопросы развития и применения Международных стандартов обсуждались на ежегодной Международной конференции национальных органов, устанавливающих стандарты бухгалтерского учета, организованной Советом по МСФО. В работе конференции, проходившей 23-24 сентября 2013 года в Лондоне, принимала участие и делегация Министерства финансов РФ.

Большое внимание на конференции было уделено работе над проектом изменений Концептуальных основ, устанавливающих основополагающие принципы, лежащие в основе подготовки и представления финансовой отчетности.

Вопросы применения МСФО в России и активизации участия российской стороны в деятельности Фонда МСФО обсуждались на встрече заместителя министра финансов Российской Федерации С.Д. Шаталова с представителем Наблюдательного совета Фонда МСФО Масамичи Коно, состоявшейся в Москве в ноябре 2013 года.

В заключение хотелось бы отметить, что в мировой экономике очень важная роль отводится финансовой отчетности, как одному из основных источников информации для многих заинтересованных пользователей. Процесс реформирования российского бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности дает свои положительные результаты. Приняты важные нормативно - правовые акты. Но нельзя забывать, что процесс этот сложный и трудоемкий. Однако, в случае запланированного полного перехода России на Международные стандарты, это будет еще одним важным шагом на пути взаимного доверия между Россией и международным сообществом.

Использованные источники:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» //Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 50. Ст. 7344.
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 25 ноября 2011 г. № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» // «Российская газета» от 9 декабря 2011 г. № 278.
3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 30 марта 2012 г. № 148 «Об образовании Межведомственной рабочей группы по применению МСФО» [Электронный ресурс]: справочная правовая система ГАРАНТ / НПП «Гарант-Сервис». - Электрон. дан., 2013.
4. План деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2013 – 2018 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/>

*Шлыкова М. А.
студент, 2 курс
НИУ ВШЭ Пермь
Россия, г. Пермь*

ЛИЧНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ- УПРАВЛЕНИЕ СОБОЙ

На мой взгляд, тема личного менеджмента очень актуальна в наше время, поэтому очень интересно хорошо разбираться в ней. Ведь управление собой, своими способностями, временем, эмоциями не зависит от вида работы того или иного человека, его социального статуса. Система самоорганизации предоставляет наибольшую пользу тому, кто считает ее важнейшей частью своей работы.

Питер Друкер в книге «Задачи менеджмента в XXI веке» отмечает, что одной из главных целей нашего времени является решение проблемы повышения эффективности управления на уровне отдельного человека (персональный менеджмент). Причиной этого, на мой взгляд, является высокая зависимость успеха какой-либо организации от умения руководителя рационально использовать свое время и огромная «интеллектуализация труда», ведь зачастую от эффективности деятельности одного специалиста зависит успешность целого предприятия. [2]

Термин «техника личной работы» для описания самоменеджмента появился в России одним из первых, он был вполне удачный, так как для решения задачи управления собой предполагал определенные приемы.

Потом, благодаря переводу книги Л. Зайверта «Ваше время в ваших руках», появился в русском языке менее привычный нашему слуху термин самоменеджмент. Он включал в себя методы приемы управления собой, которые обеспечивают достижение личных целей и оптимальное использование своего времени.

Однако очень скоро почти стал стандартом более благозвучный термин «Тайм-менеджмент». Однако, словосочетание «управление временем» не сыграло положительной роли в развитии персонального менеджмента. Не учитывая то, что время – ценнейший и невозполнимый ресурс человека, ограничение персонального менеджмента только правильным использованием времени достаточно обедняет эту наиважнейшую сферу деятельности. [2]

Мне кажется, что одним из наиболее удачных определений описания управления своими ресурсами является термин персональный менеджмент, который был использован в названии первого учебника по менеджменту, написанного большим коллективом российских авторов.

Личный менеджмент помогает сделать работу с наименьшими издержками, правильно организовать трудовую деятельность, достичь больших результатов, распределить свое время эффективно, тем самым уменьшив повседневную суету. С помощью правильно организованного самоменеджмента у человека остается гораздо больше времени на свои увлечения, хобби. Известный специалист в области менеджмента Ален Маккензи утверждал: «Нет ничего более легкого, чем быть занятым. И нет ничего более трудного, чем быть результативным».

Самоменеджмент- это упорядоченное и целенаправленное использование эффективных способов работы в ежедневной практике, с оптимальным использованием своих ресурсов для выполнения целей и достижения высот не только в профессиональной сфере, но и в повседневной жизни. Персональный менеджмент позволяет правильно и эффективно пройти все этапы успешного пути к цели, а именно:

- решить, чего вы хотите достичь;
- создать собственное видение успеха;

- использовать метод «больших скачков»;
- верить, что успех придет;
- сосредоточиться на целях, ведущих к успеху;
- не падать духом при неудачах. [3]

Что такое самоменеджмент в наше время знают или хотя бы слышали многие. Почти все успешные люди согласны с тем, что управление своими ресурсами, временем и эмоциями полезно и важно. Однако многие люди постоянно опаздывают на встречи, не успевают сделать все намеченные дела. И всегда находят этому множество оправданий тому, почему они не успевают, а, точнее, даже не стремятся научиться успевать. Оказывается, это всего лишь мифы, которые развеиваются профессионалами так же просто, как придумываются теми, кто не желает научиться управлять собой.

Миф №1. «Самоменеджмент необходим только руководителям. Вот стану начальником — научусь»

Человек никогда не станет начальником, если не поменяет этого убеждения. Одна из основных целей личного менеджмента заключается в осознанном управлении течением своей жизни, максимальном использовании своих возможностей, умении, несмотря на преграды, преодолевать трудности т. е. добиваться поставленных целей и повышать уровень своей жизни.

Миф №2. «Самоменеджмент нужно использовать, только когда это необходимо — при ведении сложного проекта или работе в авральном режиме. В другое время он мне не нужен»

Период работы над важным и сложным проектом- точно не лучшее время для экспериментов, поэтому необходимо тренировать свою силу воли постоянно. Личный менеджмент должен быть привычкой и стилем жизни. Но не каждый это понимает. Самоменеджмент и вправду можно использовать как инструмент во время выполнения какого-нибудь важного проекта.

Миф №3. «Самоменеджменту невозможно научиться»

Как говорила героиня Лии Ахеджаковой в фильме «Служебный роман»: «Даже зайца можно научить курить, а уж для разумного человека тем более нет ничего невозможного». Специалисты утверждают, что научиться персональному менеджменту возможно и самостоятельно, прочитав необходимые для этого материалы, книги, биографии великих людей, в которых описываются их жизни, пути к достижению в своей жизни высоких результатов.

Однако не стоит забывать, что умение управлять самим собой — вещь очень личная. Человек всегда должен понимать, что именно ему необходимо, уметь черпать нужную информацию и научиться управлять временем, а это задача далеко не для слабого человека.

Миф №4. «Я просто не могу себя заставить быть более организованным»

В этом случае «не могу» равно «не хочу». Необходимо уметь мотивировать себя и идти к поставленной перед собой цели. [4]

Подводя итоги, мне хотелось бы сказать, что умение управлять собой, своими эмоциями, своим временем и жизнью в целом – одно из главных в нашей жизни. Неважно, директор ты крупнейшей корпорации или бухгалтер, учитель или врач, осознание того, что ты сам контролируешь свою жизнь, очень важно для человека. Ведь правильное управление собой позволяет нам не только добиваться поставленных целей, но и находить время для себя самого. Знания и навыки персонального менеджмента необходимы любому человеку, ведь без умения организовать свое время почти невозможно достигнуть каких-либо результатов.

«Время — самый ограниченный капитал, и, если не можешь им распоряжаться, не сможешь распоряжаться ничем другим». *П. Друкер*
«Управлять временем просто. Надо лишь изменить методы своей работы и эффективно использовать высвободившееся в итоге время. Только и всего»
Полли Берд

Использованные источники:

1. Питер Ф Друкер «Задачи менеджмента в XXI веке»
2. Владимир Токарев /Персональный менеджмент/ Публикация в международном сообществе менеджеров/ 2011 г.
3. Центральная научная библиотека. Самоменеджмент и его роль в достижении целей человека; Н. Петрова «Тренинг для победителя. Самоменеджмент эпохи Интернет» (СПб, Речь, 2002)
4. П.Г. Перерва. Искусство самомаркетинга. Трудоустройство без проблем. — Х. 2009.

Также в написании эссе помогло прочтение книги П. Берда. «Тайм-менеджмент: Планирование и контроль времени», Москва 2004 / Пер. с англ. К. Ткаченко

Шубенкова В.А.
студент, 2 курс
кафедра государственного и муниципального управления
Карачурина Р. Ф., канд. экон. наук
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрена суть технического задания консультационной фирме. Проанализированы характерные особенности при его составлении, а также выявлены проблемы при его использовании. Опираясь на функции технического задания и его пункты, из которых оно состоит, автором предложено внесение дополнительных разделов при разработке

технического задания. Главное достоинство новой модели - качественный результат.

Ключевые слова: техническое задание, консультант, клиент, разработка, проект, функции, услуги, требование, цели, результат.

Техническое задание – самый важный этап общения консультанта и клиента, направленный на совместную разработку и реализацию целей. Его целью является обеспечение единства в понимании сути консультационного проекта клиентом и консультантом. Задание обычно включает в себя: осознание проблемы, цели, определение задач, разработку плана работ, временные рамки и этапы реализации, сроки выполнения, распределение обязанностей между консультантами и клиентской организацией, требования к выполнению, перечень документов, информацию о гонорарах и затратах на проект. Правильно составленное техническое задание – это фундамент и основа проекта, без которого невозможно осуществить цель работы, желания и требования клиента. Единой, стандартной формы технического задания нет.

Разработка технического задания – ключевой этап оформления документации о проведении услуг в форме конкурса и аукциона (техническое задание, составляемое согласно п. 2 ст. 22, п. 2 ст. 34, п. 4. ст. 43 Федерального закона № 94-ФЗ отражаются требования к необходимой продукции (товарам, работам, услугам))[1]:

- к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг;
- к их безопасности, к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара;
- к результатам работ.

Иные показатели, связанные с определением соответствия поставляемого товара, выполняемых работ, оказываемых услуг потребностям заказчика [2]. Обычно техническое задание включает следующую информацию:

- 1) краткая информация о клиенте;
- 2) цели проекта;
- 3) услуги, которые требуются от консультационной организации (консультанта);
- 4) сроки выполнения проекта;
- 5) перечень представляемых на конкурс документов, подтверждающих опыт, компетентность фирмы (консультанта);
- 6) распределение обязанностей между консультантами и клиентской организацией;
- 7) требования к информации о гонорарах и затратах на проект;
- 8) контактная персона

В данной области так же наблюдаются проблемы:

- 1) обещания консультанта не соответствуют результатам. Это связано с неграмотным и неумелым проектированием, а также низкой квалификацией исполнителя;

2) многие руководители проектов пытаются найти правильные приемы формулировки и контроля технических задач, но не всегда успешно.

3) сами заказчики порой не хотят сотрудничать с клиентской организацией, а ждут лишь готового результата.

Для решения проблемы разработки технического задания, можно внести обязательный пункт в структуру задания. Например, можно добавить раздел - характеристика консультанта, предоставленная организациями, у которых уже работал исполнитель. Таким образом, мы уже будем иметь представление о качестве работы, об опыте консультанта и его способностях.

Можно отметить функции технического задания, которые помогут качественной реализации проекта:

1) организационная (информация должна фиксироваться на бумаге, либо электронных носителях, чтобы исключить случай ее потери);

2) информационная (важным фактором выступает структурированность: самое важное держать в той форме, в которой легче предоставлять и воспринимать информацию, выделяя самое главное, что в будущем экономит время);

3) коммуникационная(предполагает общение с клиентом, что способствует скорейшему принятию решения, плана);

4) юридическая (необходимость прописывать все моменты с клиентом, все затраты, схемы работы, закрепляя подписью клиента во избежание конфликтов по исполнению работ,необходимо перечислить все сведения и документы, оборудование, помощь). Техническое задание необходимо дополнить списком имеющихся данных, указать их точность и место получения копии.Следует отметить другие виды участия клиентской организации в проекте:предоставление помещения, компьютерного и офисного оборудования,канцелярских принадлежностей, транспорта, переводческих услуг, проживания, питания консультантов и др. [3]

Таким образом, следует сделать вывод о том, что - техническое задание – договор между исполнителем и заказчиком, он носит юридический характер, в нем содержатся требования, обязательства сторон, которым должны следовать обе стороны. Для эффективной разработки технического задания необходимо предоставлять персонал соответствующей квалификации, постоянно ее повышая; не ограничиваться стандартами, применяя творческие способности и накопленные знания; внести дополнительные пункты, которые повысят эффективность работы консультанта, устанавливать контакт и понимание между заказчиком и исполнителем, что является фундаментом выполнения оказанных услуг.

Использованные источники:

1)Управленческое консультирование: текст лекций/ Т. Е.Цыцарова.- Ульяновск: УлГТУ, 2009.-63с.

2) Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ (ред. от 07.06.2013) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»

3) ЗАО Консалтинговая Группа «Ценный Совет»[Электронный ресурс]/- Режим доступа :<http://www.v1a.ru/auctionsservices/>

Щигорева М. Н.

студент

Выскребенцева А. С., к.э.н.

доцент

Рубцовский Институт (филиал) АлтГУ

Россия, Алтайский край, г. Рубцовск

КАК ПРАВИЛЬНО РАССЧИТАТЬ И УЧЕСТЬ НОВОГОДНИЕ РАСХОДЫ

Перед новым годом бухгалтеру приходится задумываться не только о подарках близким, но и о том, как правильно списать всевозможные предпраздничные расходы компании.

Новогодние расходы - это не только предстоящие корпоративные мероприятия, но и праздничное убранство торговых центров, украшение офисов, а также подарки сотрудникам. Между тем налогообложение указанных затрат всегда вызывало много вопросов. Рассмотрим спорные стороны.

Украшение витрин и фасадов.

Можно ли списать на расходы стоимость наряженных елок, всевозможных гирлянд и огоньков? Ответ зависит от того, где именно развесили мишуру и шарики: в торговом зале, на витрине, на фасаде.

Украшение витрин и стеллажей — вполне обоснованный расход, к которому инспекторы вряд ли будут придирааться. Пункт 4 статьи 264 Налогового кодекса РФ относит такие затраты к ненормируемым рекламным расходам.

Елка и гирлянды в торговом зале — это уже другое дело. Обосновать такие затраты будет сложнее. Тем более, что официальной позиции по этому вопросу нет ни у Минфина, ни у ФНС.

Столичные и областные налоговики в большинстве против списания таких расходов при расчете налога на прибыль. Только в ИФНС России № 16 по г. Москве рекомендуют: «На вашем месте я бы списала такие затраты как рекламные. Но для этого нужны внутренние документы, из которых бы следовало, что вы украшаете зал с целью привлечения покупателей и увеличения продаж». А вот в столичной ИФНС России № 17 по г. Москве считают, что учесть затраты на украшение торгового зала можно, но только тем компаниям, у которых нет убытков.

Чтобы не было проблем с инспекторами, необходимо правильно оформить внутренние документы. Нужно доказать, что украшение торгового

зала способствует привлечению клиентов в канун праздников. И соответственно увеличивает продажи. В помощь — постановление ФАС Московского округа от 25 ноября 2009 г. № КА-А40/12070-09.

Что касается декорирования фасада здания и прилегающей территории, то заниматься этим приходится не только по своей воле. В столице, например, такая обязанность для предприятий потребительского рынка и услуг установлена Распоряжением правительства Москвы от 6 декабря 2006 г. № 2521-РП. Подобные распоряжения есть и в некоторых других регионах страны. Кроме того, перед праздниками чиновники местных муниципалитетов зачастую рассылают по организациям «письма счастья». В них настоятельно рекомендуют облагородить здания к Новому году. Такие расходы лучше учесть как внереализационные. Подтверждением обоснованности будет ссылка на столичный нормативный акт или копия письма из муниципалитета. Так считают опрошенные нами налоговые инспекторы. А также судьи (например, в вышеназванном постановлении ФАС Московского округа). [1]

Выводы:

- затраты на оформление витрин и демонстрационных залов относятся к расходам организации на рекламу (зачастую указанный факт приходится отстаивать в судах);

- доказать экономическую обоснованность новогоднего оформления офисов сложно. Тем не менее, если вы хотите рискнуть, то здесь следует опираться к ст. 264 НК РФ.

Расходы на корпоративы.

Самый лучший вариант — это списывать затраты на новогодний праздник за счет чистой прибыли компании. При этом НДС и страховые взносы надо начислять, только если доход работника можно персонифицировать. Если же невозможно подсчитать, кто сколько съел и выпил, то НДС и взносы начислять не надо (письмо Минфина России от 14 августа 2013 г. № 03-04-06/33039, письмо Минтруда России от 24 мая 2013 г. № 14-1-1061).

В то же время на практике некоторые компании рискуют и учитывают затраты на новогодний праздник при расчете налога на прибыль. Чаще всего как представительские, консультационные или командировочные расходы. Вид расходов будет зависеть от вида корпоратива:

1. Корпоратив под видом деловых переговоров.

Если на свой новогодний банкет компания приглашает представителей контрагентов, например, из числа поставщиков или заказчиков, то затраты можно списать как представительские. Но тогда и документы должны быть оформлены так, как будто компания проводила деловые переговоры. Кроме того, необходимо иметь в виду три важных момента.

Во-первых, безопаснее, чтобы по итогам встречи с контрагентами были достигнуты конкретные договоренности.

Во-вторых, представительские расходы нормируются, они не могут превышать 4 процентов от суммы затрат на оплату труда. При этом сюда можно отнести аренду зала и стоимость питания (при должном документальном подтверждении), но не стоимость развлекательной программы (скажем, выступление артистов).

В-третьих, способ подходит, когда штат в компании небольшой или корпоратив проводится для отдельных сотрудников. Например, подозрительно будет выглядеть деловая встреча, если в штате числятся, к примеру, 500 человек и все они присутствовали на переговорах. Да еще и накануне Нового года.

2. Корпоратив совместно с семинарами.

В рамках корпоратива некоторые организации проводят небольшие семинары, тренинги, командные игры (тимбилдинги). Это позволяет списать затраты как консультационные услуги (подп. 15 п. 1 ст. 264 НК РФ). Обоснованность данного подхода подтвердили судьи ФАС Московского округа в постановлении от 24 сентября 2009 г. № КА-А40/9145-09.

Если совместить корпоратив с семинарами, то расходы можно учесть в полной сумме, а не частично, как в случае с представительскими. В то же время консультационные расходы всегда привлекают повышенное внимание налоговиков. Инспекторы с особой тщательностью проверяют каждый подтверждающий документ (чем больше их будет — тем лучше). Если где-то проскочит хоть малейший намек на развлекательное мероприятие, то расходы снимут и доначислят налог на прибыль. Поэтому в данном случае в документах не стоит обособленно выделять затраты на аренду зала, питание, напитки и т. д. Если будет указана лишь финальная сумма (общая стоимость тренинга), то вопросов со стороны проверяющих будет меньше.

3. Корпоратив — командировка.

Если корпоратив проходит в другом городе, то некоторые компании оформляют это как обычную командировку. Ведь здесь есть затраты и на проживание, и на проезд (подп. 12 п. 1 ст. 264 НК РФ).

Но опять же, оформляя документы, нельзя допускать ни малейшего упоминания о развлекательном мероприятии. Все должно выглядеть именно как деловая поездка. И хотя суды в таких ситуациях, как правило, поддерживают компании (см., например, постановление ФАС Московского округа от 18 ноября 2010 г. № КА-А40/14213-10), спора можно избежать вообще, если все бумаги будут оформлены идеально.

Кроме того, оформив корпоративный праздник как командировку, нельзя забывать про суточные. Ведь, если поездка длится более одного дня, формально положено выплачивать суточные. Эти суммы можно также учесть как командировочные. Причем на всю сумму не нужно начислять страховые взносы. НДФЛ не облагаются 700 руб. в сутки при поездке по России (при заграничной командировке — 2500 руб.).

Налог на прибыль и НДС.

Чиновники считают, что затраты, понесенные в связи с организацией и проведением корпоративного праздника в целях налогообложения прибыли, экономически оправданными расходами не признаются. Дело в том, что данные траты в принципе не связаны с осуществлением деятельности, направленной исключительно на получение дохода. Указанная точка зрения прозвучала в следующих Письмах Минфина России: от 11.09.2006 N 03-03-04/2/206 и от 20.12.2005 N 03-03-04/1/430.

В свою очередь, входной НДС с суммы расходов на праздничное мероприятие нельзя принять к вычету. Ведь в данном случае товары (работы, услуги) приобретаются для осуществления операций, не признаваемых объектами налогообложения (пп. 1 п. 2 ст. 171 НК РФ).

НДФЛ.

При получении налогоплательщиком дохода от организаций и индивидуальных предпринимателей в натуральной форме налоговая база определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг) иного имущества, исчисленная исходя из их цен, определяемых в порядке, предусмотренном ст. 40 НК РФ (п. 1 ст. 211 НК РФ). Минфин России в Письме от 15.04.2008 N 03-04-06-01/86 сказал, что в этих целях предприятие должно принимать все возможные меры по оценке и учету экономической выгоды (дохода), получаемой физическими лицами. Вместе с тем если при проведении такого мероприятия отсутствует возможность персонифицировать и оценить экономическую выгоду, полученную каждым участником корпоратива, то дохода, подлежащего обложению НДФЛ, не возникает.

Страховые взносы.

Объектом обложения страховыми взносами признаются, в частности, выплаты и иные вознаграждения, начисляемые в пользу физических лиц по трудовым договорам и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг. Указанное правило прописано в п. 1 ст. 7 Федерального закона от 24.07.2009 N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования" (далее - Закон N 212-ФЗ).

В свою очередь, при расчете базы для начисления страховых взносов вознаграждение в натуральной форме учитывают как стоимость этих товаров (работ, услуг) на день их выплаты, исчисленные исходя из их цен, указанных сторонами договора. При этом в стоимость включается соответствующая сумма налога на добавленную стоимость, а для подакцизных товаров - и сумма акцизов (п. 6 ст. 8 Закона N 212-ФЗ).

Так что расходы, связанные с проведением корпоративных мероприятий, объектом обложения страховыми взносами не являются. Дело в том, что данные затраты не относятся к выплатам и иным вознаграждениям, начисляемым работодателем в пользу работников по

трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ (оказание услуг). Да и персонифицировано определить размер дохода в натуральной форме для каждого работника обычно не представляется возможным.

Взносы на "травматизм".

Страховые взносы начисляются на начисленную по всем основаниям оплату труда работников (п. 3 Правил начисления, учета и расходования средств на осуществление обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, утв. Постановлением Правительства РФ от 02.03.2000 N 184). При этом расходы на проведение корпоративного праздника оплатой труда не являются и, соответственно, в базу для начисления указанных взносов не попадают. Да и определить размер дохода в натуральной форме для каждого работника обычно не представляется возможным.[2]

Итак, расходы, связанные с проведением корпоративного праздника:

- не учитываются в целях налогообложения прибыли;
- входной НДС с суммы затрат на праздничное мероприятие нельзя принять к вычету;
- если при проведении такого мероприятия отсутствует возможность персонифицировать и оценить экономическую выгоду, полученную каждым участником, то дохода, подлежащего обложению НДФЛ, не возникает;
- не подлежат налогообложению страховыми взносами;
- не подлежат налогообложению взносами на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Таблица 1. - Документы, необходимые для списания затрат на корпоративы

Праздничные расходы	Какие документы необходимы
Стоимость корпоратива учтена в представительских расходах	1. Смета, утвержденная протоколом общего собрания участников (акционеров) организации или руководителем компании на определенный период времени. 2. Приказ руководителя о расходах на представительские цели. 3. Акт о том, что были произведены представительские расходы, утвержденный руководителем организации. 4. Отчет о мероприятии, в ходе которого были произведены представительские расходы
Стоимость корпоратива учтена как расходы на тренинг или семинар (консультационные услуги)	1. Договор на оказание консультационных услуг. 2. Акт приемки-передачи услуг. В акте должна быть ссылка на договор, на основании которого предоставлены услуги. Также нужно подробное описание фактически оказанных услуг, период

	консультирования и стоимость. 3. Отчет консультанта. Без этого документа можно обойтись, если вся информация подробно расписана в акте приемки-передачи услуг. 4. Иные подтверждающие документы. В частности, это программа семинара или тренинга, их расписание, список обучающихся и пр.
Расходы на выездной корпоратив оформлены как командировка	1. Служебное задание. 2. Приказ (распоряжение) о командировке. 3. Командировочное удостоверение. Если речь идет о заграничной командировке, командировочное удостоверение не оформляют. По возвращении из командировки сотрудник обязан дооформить документы, которые были составлены перед отъездом, и заполнить авансовый отчет

Премии сотрудникам компании.

Многие компании перед новым годом выдают своим сотрудникам премии. Если работнику в общем-то все равно, как будет оформлена эта выплата, то для организации, с точки зрения налогового учета, есть более выгодные и менее выгодные варианты. Рассмотрим их подробнее.

С одной стороны, к расходам на оплату труда относятся выплаты стимулирующего характера за производственные достижения (п. 2 ст. 255 Налогового кодекса РФ). С другой стороны, пункт 25 той же статьи позволяет учесть затраты на любые выплаты работникам, предусмотренные трудовым или коллективным договором.

Получается, что праздничные премии достаточно прописать в кадровых документах. И тогда можно смело списывать эти выплаты в расходы при расчете налога на прибыль. Однако чиновники, в том числе и московские, категорически против такого подхода. Так, Минфин России в письме от 22 февраля 2011 г. № 03-03-06/4/12 разъяснил, что выплаты к праздникам, знаменательным и юбилейным датам не связаны с производственными результатами работников. Поэтому учесть затраты на них при расчете налоговой базы по прибыли никак нельзя.

Доказать обоснованность расходов на праздничные выплаты работникам можно только в суде. Но только если премии предусмотрены внутренними документами компании.

Чтобы не спорить с чиновниками, новогодние вознаграждения выгоднее всего назвать премиями по итогам работы за год. Тогда это уже будут начисления стимулирующего характера, указанные в пункте 2 статьи 255 Налогового кодекса РФ. Никто из чиновников не будет возражать против того, чтобы включить их в расходы при расчете налога на прибыль.

Новогодние подарки работникам, партнерам, клиентам.

Подарки — главный атрибут Нового года. Их дарят детям сотрудников, самим работникам, партнерам, клиентам.

Налог на прибыль.

По общему правилу стоимость подарков не уменьшает налоговую базу (п. 16 ст. 270 Налогового кодекса РФ). Об этом напоминает и Минфин России в письме от 19 октября 2010 г. № 03-03-06/1/653. Большинство опрошенных инспекторов также категорически настроены не принимать подобные расходы.

Однако в некоторых случаях презенты все же можно списать. Например, выдать подарки сотрудникам не просто к празднику, а за конкретные достижения в работе (аналогично с премированием). Тогда затраты можно учесть как расходы на оплату труда.

Как рекламные расходы можно учесть презенты возможным покупателям и клиентам. Например, если раздать их в рамках рекламной акции. Но для этого на подарках должен быть логотип компании.

Если же это подарки партнерам по бизнесу, то есть возможность списать их стоимость как представительские расходы. Для этого на сувенирах тоже должен быть логотип компании (письмо УФНС по г. Москве от 30 апреля 2008 г. № 20-12/041966.2). Однако к выбору подарка в этом случае нужно подходить аккуратно. Желательно, чтобы презенты не носили никакой новогодней атрибутики. Опрошенные налоговики подсказали, что у проверяющих не вызовут сомнений следующие товары - букеты цветов, ручки, блокноты, алкоголь, конфеты.

НДС.

Чиновники считают, что вручение подарков — это безвозмездная передача товаров. Поэтому нужно начислять НДС (письмо Минфина России от 22 января 2009 г. № 03-07-11/16). При этом налоговой базой является рыночная стоимость презента, то есть цена при покупке. «Входной» налог со стоимости подарка компания может принять к вычету (если, конечно, есть счет-фактура).

НДФЛ можно не удерживать с подарков, стоимость которых 4000 руб. и меньше. При этом презент может быть и денежным. Это подтверждает письмо Минфина России от 23 ноября 2009 г. № 03-04-06-01/302. Только в этом случае выплату придется оформить именно как подарок.

Если же подарок стоит больше 4000 руб., это уже будет доход в натуральной форме. С превышающей суммы нужно удержать НДФЛ.

Страховые взносы на стоимость подарков не начисляют. Это подтвердили чиновники Минздравсоцразвития в письме от 5 марта 2010 г. № 473-19. Главное условие — заключить с работником (партнером) письменный договор дарения. [2]

Вывод: стоимость подарков сотрудникам:

- не учитывается в целях налогообложения прибыли;
- подлежит обложению НДС;
- не превышающая 4000 руб. за налоговый период не подлежит обложению НДФЛ;

– не подлежит налогообложению страховыми взносами (в случае передачи подарка работнику по договору дарения, заключенному в письменной форме).

Итак, для того, чтобы поздравить своих сотрудников с новогодними праздниками и не принести компании дополнительные проблемы, руководителям и бухгалтерам придется постараться: внимательно изучить ст. 264 НК РФ, выбрать вид корпоратива, определиться с суммой премии или подарка. Однако, если все будет изучено и оформлено правильно, предновогодние хлопоты доставят сотрудникам только радость и не станут обременительными для компании.

Использованные источники:

1. «Налоговый учет для бухгалтера», 2010, №12
2. «Главбух», 2013, №24

*Юзапчук А. В.
студент, 5 курс
факультет информационных технологий и управления
Юнусбаева В.Ф., к.п.н.
ассистент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЗНАЧИМЫЕ КАЧЕСТВА СОЦИАЛЬНОГО ПЕДАГОГА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Субъектом профессиональной социально-педагогической деятельности является социальный педагог. Широкий, многоаспектный диапазон его деятельности позволяет говорить об определенных базовых основаниях, профессиональной компетентности, личностных качествах, свойствах.

Социально-педагогическая деятельность представляет собой специфический вид профессиональной деятельности, направленной на социальную защиту личности как высшей ценности, на поддержание и укрепление ее нравственного, психического и физического здоровья, разностороннего развития. Непосредственными практическими задачами социально-педагогической работы являются улучшение социального самочувствия человека, совершенствование условий его жизни, обеспечение достойного, комфортного существования.

Компетентно осуществлять эти и другие задачи призван специалист, профессионал высокой квалификации, обладающий личностно-нравственной направленностью, профессионально необходимыми качествами.

Практико-гуманистическая направленность деятельности социального педагога составляет определяющее базовое основание социально-педагогической работы. Важнейшей же характеристикой личности социального педагога, в полной мере обуславливающей эффективность его

деятельности, является ее «гуманистический потенциал» и ценностная ориентация, определяющая личностный смысл профессиональной деятельности, отражение действительного отношения личности к тем объектам, ради которых разворачивается его деятельность.

Профессиональная деятельность предъявляет свои требования. Их содержание зависит от выполняемых педагогом функций. Для социального педагога, работающего с детьми, мы можем выделить три большие группы качеств: нравственные, профессиональные, организаторские.

Нравственные и профессиональные качества ориентированы в первую очередь на целевые функции управления ученическим коллективом, неоднородным по своему составу. Но они важны и для осуществления всех других функций, особенно социально-психологических: организация и сплочение такого ученического коллектива, активизация и совершенствование его деятельности; развитие в нем самоуправления требует не только педагогической компетенции, но и высокого нравственного начала. Из этого можем сделать вывод о том, что каждое качество педагога «обслуживает» целый ряд функций. Но в то же время есть такие «границы» личности, которые имеют наибольшее значение для реализации определенной функции.

В первую группу качеств входит нравственная зрелость социального педагога: убежденность, принципиальность, ответственность и добросовестность, справедливость, объективность, честность, гуманность, патриотизм.

Профессиональные качества делятся на две подгруппы: общеделовые и профессионально-педагогические. К первой относятся: трудолюбие, энергичность, организованность в работе, деловитость, целеустремленность, настойчивость, инициатива, творческие способности и др. В сущности они нужны любому педагогу. Во вторую группу объединяются качества педагога-профессионала: знание педагогики и психологии, личное педагогическое мастерство.

Сегодня быть компетентным – это значит разбираться в последних достижениях психолого-педагогической мысли, передового и новаторского опыта, уметь применять их в работе с детьми.

Реализация социально-психологических функций зависит от наиболее представительной группы качеств – организаторских. Они разделяются на две подгруппы: администраторские и социально-психологические качества.

В первую подгруппу входят те свойства личности педагога, которые необходимы для осуществления функций управления путем использования системы административных зависимостей, основанной на официально установленных правах и обязанностях, нормах и инструкциях.

К административным качествам относятся требовательность и распорядительность, настойчивость, уверенность в себе, решительность, твердость, уравновешенность, критичность, исполнительность и

дисциплинированность, точность и аккуратность, а также оперативная компетентность: знание науки управления и школоведения, умение анализировать учебно-воспитательный процесс, прогнозировать, принимать научно обоснованные решения и планировать, четко и ясно инструктировать, организовывать внутришкольный контроль, методическую и внеклассную работу, деятельность ученических организаций, родительского комитета, проводить собрания и индивидуальные беседы.

Социальный педагог может эффективно влиять на учащихся лишь в том случае, если он способен занять благоприятную позицию в системе межличностных отношений в коллективе и тесно сотрудничать с ним, заслужить уважение, доверие, симпатии учащихся, развивать их инициативу и активность в решении стоящих перед ученическим коллективом задач, поддерживать у них оптимистическое настроение, желание работать в своем коллективе. Для этого он должен обладать, как отмечается в монографии Фатыховой А.Л., такими «социально-психологическими качествами, как:

- умение разбираться в людях (способность быстро и правильно оценивать психологические особенности, сильные и слабые стороны, проникать в их мысли, улавливать чувства, настроения, распределять обязанности и задания с учетом их интересов, возможностей и психических состояний);

- нравственно-коммуникативные качества (чуткость, доброжелательность, справедливость, умение замечать в людях положительное и не фиксировать внимание на недостатках ребенка, простота и доступность, такт, общительность и т.д.);

- инициатива (способность первому вступить в контакт с ребенком, поставить адекватные цели и предложить способы их достижения, энергично добиваться поддержки со стороны других);

- агитаторские качества (умение убеждать, заражать, внушать, увлекать за собой);

- демократизм, умение активизировать самоуправление и взаимодействие в педагогическом коллективе (включать всех детей в совместную деятельность, требующую не только участия, но и проявления личностных качеств, творческих способностей и умений и т.д., формулировать цели и задачи своей деятельности, создавать атмосферу гласности, внутригруппового общения, позволяющую откровенно высказывать свои суждения, уважение к чужому мнению, к необычности, нетипичности отдельных членов класса, простота и доступность в общении, уважение к ограниченным возможностям, готовность поддержать инициативу и самостоятельность учащихся и др.)» [1, 104-105].

Высокий уровень развития качеств делает социального педагога психологически привлекательным, близким и понятным воспитанникам, укрепляет его позиции в системе межличностных отношений и создает условия для того, чтобы педагог воспринимался учащимися не как администратор, а как лидер – наиболее уважаемый и влиятельный человек в

коллективе, власть которого основана прежде всего на моральном авторитете, умении сотрудничать. Социальному педагогу необходимо уметь выяснять социальные роли, выполняемые ребенком, во многом определяющие его потребности и поведение. Ведь в широком смысле профессиональная социально-педагогическая деятельность направлена на формирование и развитие нравственной сферы личности, социально значимых установок в жизненном самоопределении [2].

Использованные источники:

1. А.Л. Фатыхова. Теоретические и методические основы формирования социально-перцептивной компетентности педагогов / Москва: Высшая школа, 2005. — 132с.
2. Н.И. Никитина. Глухова М.Ф. Методика и технология работы социального педагога / Москва: ВЛАДОС, 2005. — 399 с.

*Юзенчук М. А.
студент, 2 курс магистратуры
социально-экономического факультета
ИАТЭ НИЯУ МИФИ
Россия, Калужская обл., г.Обнинск*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ
РОССИИ**

Для удовлетворения своих потребностей человек вовлекает в процесс хозяйственной деятельности огромное количество природных ресурсов. С ростом производства растет и количество отходов, вредных веществ, загрязняющих биосферу, а также происходит истощение природных ресурсов. Россия является одним из лидеров по количеству твердых отходов на душу населения, что значительно снижает качество окружающей среды. Современные технологии российского производства не позволяют обеспечить сохранность природоресурсного потенциала, происходит истощительное использование как возобновимых, так и невозобновимых природных ресурсов, в первую очередь нефти и газа.

Российская экономика является сырьевой и экспортно-ориентированной. По данным Федеральной Таможенной Службы, в структуре экспорта продукция отраслей добывающей промышленности занимает около 70%, в том числе нефть и газ – 45%. В настоящее время большое внимание уделяется переориентации экономики России от сырьевой направленности к наукоемкой. Наукоемкое развитие предполагает взаимосвязь высокотехнологичного производства с принципами рационального природопользования. Для реализации данной задачи необходимо комплексное сочетание экономической, инновационной и экологической политики государства.

Главный приоритет в экологической политике России отдается росту экономической ценности природных благ, которая должна придать

экологическую направленность экономике в целом и стимулировать экологически сбалансированное поведение всех хозяйствующих субъектов.

В основе экологического законодательства лежат следующие документы: ФЗ "Об охране окружающей среды" от 20.12.02 года и Указ Президента РФ от 01.04.1996 N 440 "О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию". Данная концепция была принята представителями многих стран еще в 1992 году на конференции в Рио де Жанейро в качестве основного плана действий 21 века в области природоохранной деятельности. Экономически развитые страны с каждым годом уделяют все большее внимания вопросам повышения качества среды обитания, так как загрязнение окружающей среды в первую очередь негативно сказывается на состоянии здоровья населения, которое в свою очередь является основополагающим критерием к оценке качества жизни. В данных странах наблюдается процесс перемещения загрязняющих производств в страны, отстающие в развитии, также характерно систематическое принятие экологических норм и стандартов, применение малоотходных технологий.

В России же, с момента принятия концепции перехода к устойчивому типу развития, ведется много разговоров о рациональном природопользовании, а по факту за более чем десятилетний промежуток времени не было разработано и принято Экологического Кодекса. Отсутствие Экологического Кодекса дает возможность многим юридическим и физическим лицам уходить от ответственности за нанесение ущерба окружающей среде. В данном случае ссылки на экологические статьи в различных правовых документах имеют расплывчатый характер, и в разных документах по-разному толкуется одно и то же нарушение.

По словам Владимира Кашина - председателя Комитета Госдумы по природным ресурсам, природопользованию и экологии, 50 млн. человек живут в России в той среде обитания, где предельно допустимая концентрация вредных веществ в атмосферном воздухе в 10 раз превышает санитарно-гигиенические нормативы; в 10 раз сократилось воспроизводство лесов. В феврале 2012 года на заседании оргкомитета по подготовке V Невского международного экологического конгресса Кашин выступил с предложением разработать и принять Экологический Кодекс в России. В поддержку данного предложения высказались также представители Минприроды России.

Качество жизни населения в значительной степени зависит от экологической ситуации, поэтому российский механизм государственного управления природопользованием должен быть усовершенствован. Основными направлениями улучшений являются совершенствование законодательства и экономического механизма охраны окружающей среды. Помимо данных направлений, особое внимание следует уделить вопросам экологического образования и воспитания, повышению экологической

культуры населения, формированию экологического сознания, развитию форм экологического движения.

В России интенсивное использование ресурсов привело к формированию потребительского отношения к природе, что поддерживалось правительством, исходя из природного богатства страны и обширности территории. С развитием принципов рационального природопользования потребительское отношение при хозяйственной деятельности сменяется природосберегающим.

Экологически ориентированное производство сегодня является перспективной сферой развития. Для повышения конкурентоспособности часть предприятий добровольно сертифицируют продукцию, что гарантирует ее качество и экологичность. Развивается система стандартов экологической маркировки.

Спрос на экологически чистую продукцию растет из-за формирования новых ценностей в обществе, с одной стороны, и роста доходов населения, с другой стороны. Люди, заботясь о своем здоровье, готовы платить больше за качественные экологически чистые продукты.

Для совершенствования государственной экологической политики в России принят ряд нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в области сохранения окружающей среды, а так же направленных на формирование экологической культуры населения.

В июле 2006 года была утверждена федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007—2012 годы».

Суть данной программы заключается в том, что для обеспечения динамичного устойчивого роста экономики России принципиально важным является переход к инновационному типу ее развития, формированию экономики, основанной на знаниях. Конкурентоспособность России на мировых рынках определяется темпами внедрения новейших научно-технических решений и развития наукоемких производств, эффективностью инновационных процессов. В современном мире широкое использование инноваций в хозяйственной деятельности становится одним из основных источников повышения конкурентоспособности и устойчивого экономического роста.[1]

Для обеспечения устойчивого типа развития необходимо развитие федеральных и региональных программ содействия развитию высокотехнологичных производств, а также международное сотрудничество по разработке и реализации природоохранных механизмов.

Таким образом, основополагающей составляющей развития научно-технического прогресса является эколого-экономический аспект. Российская экологическая политика должна ориентироваться на: совершенствование законодательства, улучшение здоровья населения, улучшение экологической обстановки, международное сотрудничество. Содействие развитию научных

исследований с учетом экологического фактора позволит получить конкурентные преимущества на рынке и стимулировать экономический рост.

Использованные источники:

1. Концепция федеральной целевой программы "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 - 2012 годы" 06.07.2006

*Юнусбаева В.Ф., к.с.н.
Гумерова А.Р.
студент
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ

Российская экономика проведя глубокую интеграцию в глобальный рынок, привлекла множество иностранных инвестиций и позволила выйти на отечественный рынок зарубежным компаниям. Чаще всего на российский рынок выходят компании с уже устоявшимся бизнесом, с наработанными традициями, манерами ведения бизнеса и стилем корпоративной культуры. Носителями корпоративной культуры являются люди. В Российских организациях долгое время корпоративная культура не была оформлена и закреплена в письменном виде. Развитие корпоративной культуры в России проходит медленно, как правило менеджмент не заинтересован в ее развитии. Исключение составляют лишь российские транснациональные корпорации.

Директор брендинговой коммуникационной группы Minale Masterbrand А. Гончаренко считает, что – российским компаниям лень придумывать свою корпоративную культуру, основанную на нашей ментальности, но и полностью перенимать западную и японскую модель корпоративной этики не способны[1]. Нелепость слепого копирования чужих корпоративных правил мы часто видим на практике, причем часто в негативной форме.

Выделяют 2 главные особенности корпоративной культуры:

- 1) многоуровневый характер;
- 2) многогранность корпоративной культуры.

При таких критериях, повышается давление организационной культуры на культуру личности-индивидуума. Личность может органично сосуществовать и эффективно трудиться в рамках корпоративной культуры, но только если эта культура имеет тот же ментальный код, что и работник. Производственная унификация, снабженная должностными инструкциями, правилами и нормами поведения является нормой и необходимостью для поддержания иерархии в организации. Однако унификация корпоративной

культурой традиций и морали, вызывает моральный диссонанс у сотрудников. Надо отметить, что западная корпоративная культура основана в первую очередь на протестантской этике, где основными конфессиями являются Православие и Ислам. Православная религия, природно-географические особенности страны и постоянная внешняя опасность были основными факторами возникновения российской национальной модели экономического развития [2].

Сохранение существующего национального своеобразия российского хозяйствования представляется принципиально важным, однако может стать причиной отставания нашей экономической модели от глобального рынка. Времени на поиск самостоятельного пути развития корпоративной культуры нет, поэтому необходимо принять уже устоявшиеся модели западной и японской модели корпоративной этики, с обычной поправкой на местные особенности. В самой стране еще до конца не сложилась национальная российская культура и идея, поэтому и корпоративная культура долгое время находится в подвешенном переходном состоянии.

Использованные источники:

- 1) Маркина А. Нужна ли российским компаниям чужая корпоративная культура <http://www.kadry.ru/articles/detail.php?ID=14110>
- 2) Национальная специфика корпоративной культуры в России <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=12222>

*Юнусова Э.А.
студент, 4 курс
специальность финансы и кредит
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

МЕТОДЫ ДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ КАК ГЛАВНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОПЕРАЦИОННОГО АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИИ

Основной источник доходов предприятия - выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию продукции. Получение предприятием наибольшей прибыли при наименьших затратах, в свою очередь зависит от успешного управления формированием, главным образом, операционной прибыли предприятия. Поэтому, главной проблемой предприятия является эффективное управление формированием операционной прибыли.

Механизм управления формированием операционной прибыли строится с учетом тесной взаимосвязи этого показателя с

объемом реализации продукции, доходов и издержек предприятия. Система этой взаимосвязи, получившая название «Взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли», позволяет выделить роль отдельных факторов в формировании операционной прибыли и обеспечить эффективное управление этим процессом на предприятии [1]. Делается это на основе анализа модели безубыточности.

Вообще, анализ безубыточности основан на следующих допущениях:

- затраты можно разделить на постоянные и переменные;
- зависимость между объемом реализованной продукции и переменными издержками линейная;
- ассортимент продукции и ее цена не изменяются;
- эффективность производства, потребляемые производственные ресурсы не подвержены существенным колебаниям на протяжении анализируемого периода;
- объемы производства и реализации в прогнозируемом периоде совпадают [3].

При этом важным элементом здесь являются затраты, которые должны быть разделены на постоянные и переменные. В действующей практике деление затрат на постоянные и переменные осуществляется двумя основными методами: аналитическим и статистическим.

При аналитическом методе все затраты предприятия, исходя из опыта прошлых лет, вначале постатейно подразделяют на постоянные, полностью переменные (пропорциональные) и частично переменные (полупеременные). Затем на основе анализа соотношения затрат и результатов предыдущих отчетных периодов по каждой статье частично переменных расходов исчисляется удельный вес переменной части (вариатор затрат) [2].

Таблица 1 Группировка затрат по аналитическому методу с учетом вариатора

Виды затрат	Сумма затрат, руб.	Вариатор затрат
Сырье и материалы	55000	0,8
Топливо и энергия	30000	0,7
Заработная плата рабочих с отчислениями	77000	1,0
Заработная плата административно-управленческого персонала с отчислениями	18000	0,0
Амортизация	25000	0,2
Расходы на содержание оборудования	15000	0,6
Арендная плата	30000	0,0
Итого	250000	-

Аналитический метод группировки и систематизации издержек в зависимости от изменения объема производства позволяет уловить лишь

общую тенденцию поведения затрат и допускает возможность погрешностей за счет условности расчета вариаторов.

Основными статистическими инструментами дифференциации общей суммы затрат на постоянные и переменные расходы являются:

- метод минимальной и максимальной точки (мини-макси);
- графический метод;
- метод наименьших квадратов.

Дифференциация затрат инструментом наименьших квадратов дает наиболее точные результаты. Рассмотрим применение наименьших квадратов.

Таблица 2 Динамика валовых расходов и объемов производства (продаж)

Месяц	X	Rвал	X ₂	X · Rвал
I	18	7400	324	133200
II	16	7100	256	113600
III	22	8000	484	176000
IV	24	9000	576	216000
V	25	10000	625	250000
VI	20	7500	400	150000
VII	15	7000	225	105000
Итого	140	56000	2890	1143800

Величина переменных затрат на единицу продукции r_v определяется исходя из соотношений:

$$r_v = \frac{n \sum XR_{\text{вал}}}{n \sum X^2 - (\sum X)^2},$$

где n – количество периодов, на основе которых исчисляется величина постоянных и переменных издержек.

Общую сумму постоянных расходов рассчитываем по формуле [2]:

$$R_{\text{FIX}} = \frac{\sum R_{\text{вал}} \sum X^2 - \sum XR_{\text{вал}} \sum X}{n \sum X^2 - (\sum X)^2},$$

Подставляя соответствующие значения, получим: $R_{\text{вал}} = 2711,11 + 264,44 \cdot 1400 = 372871,1$ руб.

Из рассмотренных двух методов разделения затрат, видно, что наиболее подходящим методом для предприятия является статистический метод. Именно этот метод рекомендуется к использованию в сельскохозяйственных организациях для точного определения суммы постоянных и переменных затрат.

Таким образом, это позволит провести эффективный операционный анализ и даст наиболее точный результат, что в дальнейшем позволит предприятию принять правильные управленческие решения по операционной прибыли и затратам.

Использованные источники:

- 1.Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [Текст]: учебный курс / И.А. Бланк – Киев: Эльга Ника – Центр, 2004. – 653 с.
- 2.Гаврилова, А.Н. Деление затрат на постоянные и переменные: особенности, проблемы, принятие управленческих решений [Электронный ресурс] / А.Н. Гаврилова // Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции "Студенческий научный форум 2013".- Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/193/5497>. – 13.12.2013.
- 3.Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина - М.: ИНФРА- М, 2010.- 575 с.

Якашева О. Н.

студент, 4 курс

экономический факультет

направление подготовки «Менеджмент»

Горбунова Н. В.

аспирант

кафедра управления качеством

«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва»

Россия, г. Саранск,

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

В статье рассмотрены основные тенденции реализации стратегий устойчивого развития странами европейского союза, представлен обзор принятия национальных стратегий устойчивого развития в странах ЕС, выделены особенности национальных стратегий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, национальная стратегия, концепция устойчивого развития, программа устойчивого развития, европейский союз

В последнее время на смену тенденциям экономического роста и развитию потребительского общества стала формироваться концепция устойчивого развития. Обострение глобальных проблем, которые принесли с собой техногенный тип развития цивилизации, вызвали необходимость решения вопроса о преодолении последствий ликвидационного характера современного механизма экономического и технического прогресса, ориентированного на экономический рост и максимальное потребление и поиска альтернативной модели развития. Переосмысление идеи развития привело к различению роста как количественных изменений и развития как изменений качественных, а затем – к формированию концепции устойчивого развития.

Идеи устойчивого развития нашли практическое воплощение в социально-экономической и экологической политике многих государств. К

2013 г. стратегии или программы устойчивого развития приняли более 150 стран мира, в том числе США, Канада, страны Европейского Союза (ЕС), Япония, Китай, Индия и др. Принципы устойчивого развития также легли в основу Экологической доктрины Российской Федерации, одобренной распоряжением Правительства РФ от 31 августа 2002 г. № 1225-р.

Следует отметить, что существенный практический опыт по реализации программ устойчивого развития накоплен в ЕС. Именно европейским странам принадлежит мировое лидерство по индексу устойчивого развития. Так, в международном экологическом рейтинге, по мнению американского издания «The Forbes», лидирующее положение занимают страны ЕС (первые три места принадлежат Швейцарии, Швеции и Норвегии). [2]

Актуальность изучения опыта перехода к устойчивому развитию и его стимулированию подтверждается тем, что позволяет дополнить и уточнить некоторые традиционные положения концепции устойчивого развития с учетом современных мирохозяйственных процессов и тенденций: глобализации экономики, либерализации внешнеэкономических связей, формирования в наиболее развитых странах постиндустриального общества, обострения глобальной энергетической, экологической, климатологической проблем и др.

Понятие устойчивого развития получило широкое распространение с 1987 г. когда был опубликован доклад Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее», известный как доклад Г.Х. Брундтланд. По словам Г.Х. Брундтланд, возглавившей работу комиссии, эксперты пришли к заключению «что устойчивое развитие должно составлять основополагающий элемент в глобальной стратегии изменений». В самом докладе устойчивое развитие было определено как развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего, не подрывая способности будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Каждая национальная стратегия устойчивого развития формулируют видение устойчивого развития своей страны (включающее 3 сферы – экономическую, социальную и экологическую) и описывают процесс управления устойчивым развитием, включая схемы контроля и оценки. Исторически первые национальные стратегии устойчивого развития появились в середине – конце 1990-ых: Швеция и Великобритания приняли их в 1994 г., Финляндия в 1998 г., Бельгия в 2000 г. Большинство стран разработало стратегии в подготовке к Саммиту ООН в Йоханнесбурге в 2002 году.

Обновление стратегии устойчивого развития ЕС привело к пересмотру национальных стратегий устойчивого развития. Так в период с 2006 по 2008 года свои стратегии обновили такие европейские страны как Дания, Норвегия, Португалия, Румыния, Испания, Швейцария, в период с 2009 по 2010 – Бельгия, Чешская Республика, Франция, Латвия, Люксембург.

В период 2011-2013 также можно отметить несколько обновлений: в Австрии, Литве, Нидерландах и Великобритании – в 2011, в 2012 – в Швейцарии, новая стратегия устойчивого развития была одобрена федеральным Советом, коррективы были внесены в стратегии Германии.

Таблица 1 – Обзор принятия национальных стратегий устойчивого развития (НСУР) в странах ЕС [1, с.16]

Страна	Текущая версия	Количество пересмотров	Год первой НСУР и года пересмотров
Австрия	2002	0	2002 (NSDS)
	2011		2011(Östrat)
Бельгия	2010	2	2000, 2004, 2010
Хорватия	2009	0	2009
Чехия	2010	1	2004, 2010
Дания	2009	1	2002, 2009
Эстония	2005	0	2005
Финляндия	2006	1	1998, 2006
Франция	2010	1	2003, 2010
Германия	2012	3	2002, 2004, 2008, 2012
Венгрия	2013	1	2007, 2013
Италия	2002	0	2002
Латвия	2010	1	2002, 2010
Литва	2011	2	2003, 2009, 2011
Люксембург	2010	1	1999, 2010
Польша	2000	0	2000
Португалия	2007	0	2007
Румыния	2008	1	1999, 2008
Словения	2005	0	2005
Испания	2007	0	2007
Швеция	2006	2	1994, 2004, 2006
Нидерланды	2011	2	2003, 2008, 2011
Великобритания	2011	3	1994, 1999, 2005, 2011

Отметим, что ряд стран недавно закончили или находятся в процессе обновления / пересмотра своих стратегий устойчивого развития. Примером таких стран может служить Бельгия, которая намерена ее развивать не только на национальном, а также на субнациональном уровне, с более сильным сотрудничеством между различными политическими уровнями.

В Венгрии новые рамки национальной стратегии устойчивого развития были приняты в марте 2013 года, в то время как во Франции и в Финляндии, ожидается, что будут приняты осенью 2013 года. Некоторые стратегии также находятся в стадии пересмотра, например, в Австрии и Словении.

Подчеркнем, что ответственность за национальные стратегии устойчивого развития обычно лежит на национальных Министерствах Окружающей среды. Однако, в некоторых странах, данные процессы

скоординированы институтами Премьер-министров или государственными Канцеляриями (например, Германия, Эстония, Латвия). В Австрии, например, практикуется существование сотрудничества между Министерством Окружающей среды и федеральной Канцелярией. В Бельгии ответственным по вопросам устойчивого развития является министр или госсекретарь по устойчивому развитию.

В большинстве случаев национальная стратегия покрывают все три сферы устойчивого развития. Однако в некоторых странах акцент смещен на определенные области, такие как международные проблемы (Австрия, Дания), управление (Бельгия), культура (Эстония, Словения) и образование (Чешская Республика).

Таким образом, устойчивому развитию в странах ЕС отводится огромная роль. В связи со вступлением России в ВТО, устойчивое развитие должно играть основополагающую роль в развитии инновационной деятельности и повышении конкурентоспособности экономики. Отметим, что ЕС является основным торгово-экономическим партнером нашей страны, и стратегические изменения в основном ориентире развития европейских стран («устойчивое развитие») имеют важное значение для поиска оптимальных направлений и форм взаимодействия России и ЕС, постепенного сближения методов и инструментов макроэкономического регулирования, последовательной и разумной гармонизации российского и европейского законодательства, интеграции России в европейское экономическое пространство.

Использованные источники:

1. U. Pisano, K. Lepuschitz, G. Berger National Sustainable Development Strategies in Europe 2013. Taking stock and exploring new developments / <http://www.sd-network.eu/quarterly%20reports/report%20files/pdf/2013-JulyNationalSustainableDevelopmentStrategiesinEurope2013.pdf>
2. The Forbes – рейтинг самых экологических чистых стран мира / <http://blog.busines-men.ru/?p=234>
3. Экологическая доктрина Российской Федерации, одобренная распоряжением Правительства РФ от 31 августа 2002 г. № 1225-р.

*Яковлева А. С.
студент*

*Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Уфа*

МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Актуальность темы определяется, прежде всего, той ролью, которую малые и средние предприятия играют в современной экономике. Достаточно сказать, что их доля в валовом внутреннем продукте (ВВП) таких стран, как США, Великобритания, Германия, Япония и других, составляет более 50%. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике любой страны

огромна. Соответственно целью работы является определение роли малого и среднего предпринимательства в экономике, установление возможностей малых и средних предприятий России в целом и Татарстана в частности стать эффективными участниками международных рынков и анализ достаточности их потенциала и ресурсов для этого.

Практическая значимость работы состоит в создании выводов и практических рекомендаций по созданию малых и средних компаний, которые могут быть использованы предпринимателями России и Татарстана в практической деятельности во внешнеэкономической сфере, в законодательной базе.

Производство товаров и услуг требует соединения экономических сил или экономических ресурсов. Это соединение происходит в рамках предприятия. Предприятие выступает, таким образом, как особый институт, в котором посредством определенной организационно-правовой формы взаимодействуют предприниматели, менеджеры, работники, на постоянной основе организуется производственный процесс - преобразование экономических, а также реализация созданных товаров и услуг. Предприятие нередко называют основным звеном экономической системы (другими звеньями можно считать домашние хозяйства, институты государственного управления экономикой). Это утверждение базируется на том факте, что именно предприятиями создается подавляющая часть национального производства товаров и услуг. А с другой стороны, предприятие является той главной ареной, где осуществляется экономическое сотрудничество людей [1].

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица и осуществляющий в соответствии с уставом производственную или иную деятельность с целью получения прибыли [3]. Предприятие имеет самостоятельный баланс, расчетный и другие банковские счета, печать с наименованием.

Виды предприятий в соответствии с формами собственности:

- индивидуальное (на основе личной собственности и труде физического лица);
- частное (на основе собственности физического лица с правом найма рабочих);
- коллективное (на основе собственности трудового коллектива);
- государственное (является собственностью государства);
- совместное (на основе объединения имущества разных собственников).

Классификация по характеру деятельности (производственная и непроизводственная) предполагает деление предприятий на производящие материальные блага и услуги. Данная классификация близка к классификации предприятий по отраслевой принадлежности, которая

подразделяет их на промышленные, сельскохозяйственные, торговые, транспортные, банковские, страховые и пр.

Классификация по признаку доминирующего фактора производства предусматривает трудоемкие, капиталоемкие, материалоемкие, наукоемкие предприятия.

По правовому статусу (организационно-правовым формам) различают хозяйственные товарищества и общества (наиболее распространенные типы предприятий); производственные кооперативы; государственные и муниципальные унитарные предприятия; индивидуальных предпринимателей.

По размерам предприятия подразделяются на малые, средние и крупные, исходя из двух основных параметров - численности занятых и объема производства (продаж).

Предприятия относятся к малым, если численность его работников меньше установленного предела (в промышленности и строительстве - до 100, в торговле – до 15 человек) [2]. В рыночной экономике наиболее устойчивы – крупные предприятия, контролирующие значительную долю рынка товара. Преимущества мелких предприятий в гибкости, а также в том, что их легко открыть или закрыть.

Рассмотрим структуру предприятий Российской Федерации (Таблица 1).
Таблица 1 - Малые предприятия

Наименование	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.
Число предприятий, тыс.ед.	979,3	1032,8	1137,4	1347,7	1602,5
Оборот предприятий, млрд руб.	9612,6	12099,2	15468,9	18727,6	16873,1

Общее количество малых предприятий России в 2009 г. составило 1602,5. В центральном федеральном округе в 2008 г. зарегистрировано 353,1 тыс. малых предприятий, из них 207,8 тыс. сосредоточены в Москве (58,9%). Доля малых предприятий Москвы существенна также и на фоне всех предприятий России – 20,1%. Т.е. каждое пятое предприятие находится в Москве. Число малых предприятий г. Санкт-Петербурга также велико – 110,3 тыс., что составляет 10,7% от всех предприятий России 67,9% от всех предприятий северо-западного федерального округа. Таким образом, почти треть малых предприятий России приходится на два главных города – Москву и Санкт-Петербург.

Таблица 2 - Средние предприятия

Наименование	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.
Число предприятий				

тыс.ед.	17387	18012	18882	17703
Оборот предприятий				
млрд руб.	3105,2	3030,5	3522,1	3925,6

Из таблицы 2 видно, что число средних предприятий всегда растет, только после 2010 года произошел резкий спад, однако, оборот предприятия наоборот увеличился. По данным статистики РФ доля малого и среднего бизнеса в 2012 году составила 21,5%. К 2020 году эта доля должна увеличиться до 60-70%.

Рассмотрим структуру предприятий республики Татарстан.

Таблица 3 - Малые предприятия

Наименование	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.
Число предприятий тыс. ед.	17,5	18,6	20,1	23,4	23,9	23,8
Оборот предприятий млрд руб.	30711,4	101,9	139,0	165,4	174,6	147,7
	млн. руб.					

Из таблицы 3 видно, что количество предприятий растет с каждым годом, и соответственно растет и оборот предприятий. Следует заметить, что в 2009 году снизилось количество предприятий и его оборот. Можно предположить, что причиной этому послужил кризис 2009 года.

Таблица 4 - Средние предприятия

Наименование	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.
Число предприятий, ед.	375	447	473	405
Оборот предприятий, млрд руб.	70,2	93,1	136,9	142,6

Из таблицы 4 видно, что количество предприятий растет до 2010 года, затем в 2011 году, это количество резко упало, однако, оборот предприятий наоборот имел тенденцию роста.

Сегодня, по статистическим данным республики Татарстан, доля малого и среднего бизнеса в экономике Республики Татарстан составляет 25%. Этот показатель должен достичь 35% к 2016 году. В развитых странах доля малого и среднего бизнеса достигает 50-60% в объеме экономики, и предпринимаемые Татарстаном меры в этом направлении дадут результат.

Сегодня государство, как стимул для развития малого и среднего бизнеса, выделило средства на кредитование предпринимательства в объеме 30 млрд. руб. - по линии Российского Банка Развития (РосБР), 24 млрд. руб. -

в рамках государственных программ поддержки бизнеса. Принятые Правительством Республики Татарстан меры по поддержке малого и среднего бизнеса позволили ряду предприятий малого и среднего обновить оборудование, начать новые программы развития бизнеса и т.п. Создание же Камского индустриального парка «Мастер» позволило республике выйти на совершенно новый этап развития, так как ни в одном другом субъект Российской Федерации подобный проект еще не реализован.

Таким образом, проанализировав структуру предприятий Российской Федерации и республики Татарстан, можно сказать о том, что рост количества предприятий и их оборот в том и в другом регионе относительно стабилен до определенного момента (года), достигнув которого, этот рост резко сокращается.

В заключение можно сказать, что малый и средний бизнес в России и Татарстане находится на стадии развития и нуждается в постоянном усовершенствовании и развитии. Малые и средние предприятия являются неотъемлемым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Можно предположить, что недостатки МСП являются именно проблемами, вызванными недостаточной государственной поддержкой и слабой нормативной и законодательной базой. Государственная поддержка предприятий МСП должна осуществляться по двум перспективным направлениям - поддержка на внутреннем и на внешнем рынках. К числу первоочередных мер в этой области следует отнести сокращение налоговой нагрузки и упрощение отчетности, содействие в расширении доступа к финансово-кредитным ресурсам и содействие внедрению новых технологий производства и управления. Государственная политика должна быть направлена на повышение защищенности малого и среднего бизнеса на мировых рынках, оказание поддержки во внешнеэкономической деятельности. Тогда малые и средние предприятия смогут стать эффективными участниками международных рынков. Таким образом, фактическое состояние малого и среднего предпринимательства оценивается как неудовлетворительное и для того, чтобы этот сектор экономики эффективно участвовал во внешнеэкономической деятельности страны, необходима его всесторонняя поддержка для укрепления положения МСП в экономике России и Татарстана.

Использованные источники:

1. Основы экономики: Учеб. Пособие./ Под ред. Задоя А.А., Петруня Ю.Е. - К.: Вища шк.- Знання, 1998.
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
3. Экономика предприятия: конспект лекций. Таганрог: ТРТУ, 2005.
4. Экономика предприятия: Учебник./ Под ред. Проф. О.И Волкова. М.: Инфра - М, 1998.

*Якупова Л.Ш.
Фархутдинова Л.Н.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

ЧТО ТАКОЕ ПЕНСИЯ?

Повышение социального благополучия населения считается приоритетной задачей для всех цивилизованных государств. Современное государство невозможно представить без эффективной системы социального обеспечения граждан, где одной из важнейших составляющих является пенсионное обеспечение.

Понятие пенсия произошло от латинского слова «pension», что означает платеж. Поэтому большинство исследователей, берут за основу это исходное начало и уточняя его, определяют пенсию как ежемесячную, т.е. регулярную, периодическую выплату, предоставляемую всем нетрудоспособным гражданам в денежной форме [5].

Президент Российской Федерации В.В. Путин в своих программных выступлениях постоянно отмечает важность проводимых преобразований в социальной сфере, уделяя особое внимание ее пенсионной составляющей.

Проблема пенсионного обеспечения является одной из важных и сложных социально-экономических проблем в мире и с каждым годом обостряется. К одной из основных причин существующей проблемы можно отнести старение населения, вызванное главным образом заметным увеличением продолжительности жизни. По прогнозам ООН, к 2050 году люди старше 60 лет будут составлять половину взрослого населения планеты [3]. В то же время численность трудоспособного населения уменьшается. В определенный момент времени перед странами возникнет необходимость проведения реформ, призванных адаптировать национальные пенсионные системы к меняющимся экономическим условиям.

В России реформа пенсионной системы была начата в 2002 году. Ее основой стала специально разработанная для этого Программа пенсионной реформы, одобренная Национальным советом при Президенте России по пенсионной реформе [2]. Целью данной программы является повышение уровня пенсионного обеспечения граждан на основе обеспечения финансовой устойчивости пенсионной системы.

На сегодняшний день численность пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации, составляет (тыс. чел) -

40573 млн. человек, в том числе, из них получающие пенсии: по старости – 33451; по инвалидности- 2490; по случаю потери кормильца- 1362; пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей- 298; федеральные государственные гражданские служащие- 62. Работающими, из общей численности пенсионеров, являются 13669 тысяч человек [1].

Новшества, вводимые в пенсионную систему РФ путем проведения реформ, принятия законодательных актов приводят к тому, что чем раньше гражданин РФ начинает задумываться о своей пенсии, чем активнее он будет заботиться о формировании своих пенсионных прав, тем выше будет его пенсия.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Консультант Плюс [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=350761>
3. Центр новостей ООН [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.un.org/russian/news/>
4. Научный журнал «Вестник» Поволжской академии государственной службы [Электронный ресурс]- Режим доступа: [http://vestnik.pags.ru/vestnik/text_pdf/2\(27\).pdf](http://vestnik.pags.ru/vestnik/text_pdf/2(27).pdf)
5. Пенсионный консультант [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.pension-npf.ru/>

Якушенко К.В., к.э.н.

доцент кафедры мировой экономики

доцент

Скурат А.В.

магистрант

Белорусский государственный экономический университет

Республика Беларусь, г. Минск

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье рассматриваются особенности международной инвестиционной деятельности коммерческих банков в рамках современного мирового финансового кризиса. Разъясняются причины кризиса и направления работы коммерческих банков в направлении выходы из сложившейся ситуации.

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ,
КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ, МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС,
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА**

После периода относительно стабильного экономического развития мировая экономика вступила в сложный период. В центре финансового кризиса 2007-2009 гг. – американская финансовая система. С одной стороны, причиной кризиса послужили инновации в области ипотечного кредитования. Низкие процентные ставки сделали кредиты привлекательными для широких слоев населения. Огромное количество выданных кредитов напоминало настоящий «пузырь» на рынках недвижимости и ипотечных кредитов. С другой стороны, безответственное поведение инвесторов, бравших на себя огромные кредитные долги, с целью «сорвать» сверх прибыли на ипотеке и ценных бумагах, стало причиной кризиса.

Начавшийся в 2007 г. финансовый кризис возник в сфере ипотечного кредитования в США. Истоки кризиса кроются в монетарной политике США начала века – политике «дешевых денег». В США процентные ставки по кредитам снизились до уровня 1% [1, с. 16]. Избыточная ликвидность банков привела не к ожидаемому росту инвестиций, а к увеличению потребительского кредита и буму на рынках недвижимости и ценных бумаг, связанных с ипотекой. Действовал своеобразный финансовый конвейер, когда банки США, как посредники, выдавали кредиты населению, под которые не смогли найти финансирование.

Банки финансировали ипотечные кредиты за счет выпуска побочных долговых обязательств (CDO) и облигаций выкупного финансирования (LBO), которые продавали разным инвесторам. Но снижение цен на недвижимость спровоцировало обесценивание залогов по ипотечным кредитам, и при резком падении их стоимости банки оказались не в состоянии продать подешевевшие CDO и LBO инвесторам. Именно инвестиционные банки больше всех рисковали, организуя торговлю ценными бумагами за счет собственных средств [1, с. 16]. В качестве «спускового механизма» начала кризиса сработало понижение в июле 2007 г. агентствами «Standard&Poor`s» и «Moody`s» оценки качества ипотечных облигаций сектора субстандартных кредитов и производных от их облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами [2, с. 5].

Кризис возник из-за массовых финансовых вложений в ипотечный рынок, именно оттуда падение фондового рынка стало распространяться по всему миру. Повсеместно происходил рост ипотечного кредитования, цены на недвижимость постоянно росли не только в Западной, но и в Восточной Европе. Но перекладывать ответственность за кризис исключительно на США было бы неверно, это результат коллективных действий всех стран. Однако в сложившейся ситуации в США отнюдь не все банки оказались банкротами, многие из них не позволили втянуть себя в ипотечную авантюру и сейчас находятся в устойчивом состоянии. В тройку «лидеров» в списке понесших потери, вошли банки: «Citigroup» (55,1 млрд долл.), «MerrillLynch» (51,8 млрд долл.) и «UBS» (44,2 млрд долл.), обанкротился

«BearStearns», проданный универсальному банку «J.P. MorganChase», а также «LehmanBrothers», банк с 158-летней историей [3, с. 18].

Финансовые центры мира и банки всех государств пострадали от финансового кризиса 2007-2009 гг. Операциями на мировом финансовом рынке занимается примерно 500 крупнейших банков, которые расположены в финансовых центрах разных континентов. Кризис ужесточил конкуренцию, в результате одни банки испытывали трудности, а другие усилили свои позиции и получили прибыль. Крупные банки, избежавшие проблем, выкупали наиболее пострадавшие банки, чья рыночная стоимость резко сократилась. Резкое сокращение рыночной стоимости банков произошло не без участия рейтинговых агентств, которые значительно снизили рейтинг ряда крупнейших банков.

В настоящее время банковская система сконцентрирована в нескольких крупных мировых финансовых центрах: Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Токио, Люксембург, Гонконг, Франкфурт-на-Майне и др. 13 финансовых центров охватывают около 1000 филиалов и отделений крупнейших банков мира, сформировав международный финансовый механизм: используя электронные сети (GlobalCostadian, SWIFT и др.), он действует круглосуточно, регулируя движение мировых финансовых потоков и мировых валютных рынков. В современных условиях усиливается конкуренция на мировых финансовых рынках вследствие появления новых финансовых центров таких как: Китай, Индия, Бразилия, Россия, ЮАР, Турция, Багамские острова. Одновременно идет процесс переоценки значимости ведущих финансовых центров мира – Нью-Йорк, Лондон, Швейцария [4].

В условиях, когда мировая валютная система нестабильна, когда резко обесценивается то одна, то другая валюта, банки вынуждены следить за равновесием своих ресурсов. Для этого ресурсы банка перебрасываются из одного филиала в другой и одновременно переводятся из одной валюты в другую. Такой маневр позволяет банку не только уберечь от обесценивания часть депозитов, но и совершать выгодные валютные операции. В настоящее время наибольший объем валютных сделок приходится на такие банки как «Citibank», «ChaseManhattanBank», «DeutscheBank» и др. Эти банки совершают сделки на очень крупные суммы (100-500 млн долл.) [4].

Разросшаяся до гигантских размеров финансовая пирамида стала требовать от банков наличия значительной ликвидности, и центральные банки мира, и в первую очередь ФРС США, пошли на эмиссию доллара. Ситуация усугубилась тем, что доллар выполнял две функции – национальной валюты США и мировой резервной валюты. Даже отмена его золотовалютного обеспечения не изменила его роли как основной валюты международных торговых расчетов (65%), международных резервов (62%), валютнообменных операций (78%), производных инструментов и акций фондовых бирж (41%), активов банков (42%) [4]. Снова становится

актуальной идея М. Кейнса о замене одной резервной валюты корзиной валют. Корзина валют могла бы состоять из доллара, евро, юаня, иены, российского рубля по числу крупных региональных объединений: НАФТА, ЕС, АСЕАН с Китаем и Японией, СНГ [5, с. 10].

Главная угроза для мировой экономики связана с возможным крахом доллара и евро. Инфляция доллара и евро на мировых рынках вызвана не только избыточной эмиссией, но и повышенным спросом на сырье и продовольствие из-за стремительно растущих экономик Китая, Бразилии и Индии. Несбалансированность в мировой торговле, в первую очередь между США, странами ЕС и Китаем, усиленная инвестиционными потоками капиталов, а также между экспортерами нефти и остальным миром – это главный дисбаланс мировой экономики, торговый дисбаланс, приводящий ее в неравновесное состояние. Выровнять его могли бы потоки капитала из Китая, России, Индии, Бразилии, нефтедобывающих стран на приобретение американских и европейских корпораций и превращение их действительно в международные корпорации. Однако США и страны ЕС собственностью пока делиться не желают.

Избыточные потоки спекулятивных капиталов банков после снятия в конце XX в. ограничений на их инвестиционное участие направлялись на финансовые биржи, резко взвинчивая стоимость корпораций. Рост биржевых индексов оторвался от балансового капитала в десятки раз. С начала века стоимость некоторых банков и инвестиционных компаний стала в десятки раз больше реальной цены их собственного капитала. Фондовый рынок перестал выполнять важную функцию – продажи собственности, а стал чисто спекулятивным, т.е. играл на индексах. В начальный момент кризиса в 2007г., когда все мировые фондовые рынки рухнули, американский фондовый рынок рухнул не так катастрофично, как в других странах. Для примера: в США падение биржевых индексов составило 32%, тогда как в Китае – 64%, а в России индекс упал на 73% [6]. В целом просматривается простая закономерность: чем более развитой является национальная экономика, тем меньшее падение фондового рынка характерно для нее.

В конце 2009 г. наблюдался отток спекулятивных капиталов с фондовых рынков, а также падение биржевых индексов. Все это означало, что стоимость компаний и фирм мира уменьшилось в разы, что нарушило пропорцию между акционерным и заемным капиталом и разорило их ввиду невозможности перекредитования. Так, в России рыночная стоимость фирм уменьшилась в 2-2,5 раза, индекс РТС упал с 2400 до 750 [5, с. 8]. Из кризиса фондового рынка следует, что необходимо устанавливать новые биржевые правила, отсекающие от биржи игры спекулянтов и обеспечивающие свободный доступ на нее тех, кто хочет иметь собственность всерьез и надолго. Специфика и разнообразие новейших финансовых инструментов, и неумение прогнозировать последствия их применения привели к мировому финансовому кризису.

Финансовый кризис, спровоцированный ипотечным кризисом в США, летом 2008 г. перекинулся на финансовые рынки стран Западной и Восточной Европы. Правительство США и центральные банки разных стран предпринимали меры для поддержания национальных валют. С начала 2008 г. ФРС США предоставила центральным банкам мира 620 млрд долл. В сентябре 2008 г. ведущие центральные банки скоординировано обеспечили финансовым рынкам почти 250 млрд долл. краткосрочной ликвидности. В октябре 2008 г. США, Великобритания, Германия, Франция и Испания объявили о программе выделения ресурсов на общую сумму 3 трлн долл., что составит около 15% их суммарного ВВП [1, с. 17].

Банки и компании испытывают трудности с рефинансированием долгов, наблюдается отток средств на рынке депозитов. В этой ситуации важной институциональной мерой является повышение степени защиты частных вкладов. Так, для всех стран «Большой семерки» (G7) в рамках финансового саммита G7 было принято решение о предоставлении гарантии по вкладам до 250 млрд долл. [1, с. 18]. Важной стабилизирующей мерой в октябре 2009 г. стало снижение учетных ставок группой ведущих центробанков мира. В этих условиях банки, получившие господдержку, предпочитали не кредитовать бизнес, а придерживали свои ресурсы.

Финансовый кризис 2007-2009 гг. «инфицировал» реальную экономику, замедлился экономический рост во многих странах. Ведущие экономики мира вступили в стадию рецессии на фоне глобального экономического кризиса. Снижение темпов экономического роста и инвестиций наблюдалось уже в 1 квартале 2009 г. в странах еврозоны и США [7, с. 52]. В той или иной степени кризисом 2007-2009 гг. оказались затронуты все страны, кризис оказался глобальным, соответственно и последствия кризиса становятся менее предсказуемыми.

В 2007-2009 гг. произошел кризис «инвестиционной банковской системы». Инвестиционные банки не смогли заместить потерянные рыночные источники финансирования ликвидностью от своего центробанка, банки были лишены наиболее мощных инструментов предоставления ликвидности – сделки с центробанком. Инвестиционным банкам оставалась только распродажа активов, что привело к гигантским движениям на фондовых и сырьевых рынках мира. Этот кризис характеризуется, прежде всего, массовым банкротством финансовых учреждений, дороговизной или недоступностью кредитов.

Мировое банковское сообщество сообща пытается выработать согласованную позицию по выходу из кризисной финансово-экономической ситуации. Примером тому может служить Международный банковский форум стран СНГ, Центральной и Восточной Европы, который прошел в Минске 6-7 июля 2009 г. [8, с. 5]. В рамках форума проводилась дискуссия о мерах, принимаемых банками, по преодолению глобального финансового кризиса 2007-2009 гг., обсуждалась антикризисная политика банков,

анализировались уроки мирового финансового кризиса и новые возможности международного сотрудничества.

В 2010-2012 гг. происходит кризис «универсальной банковской системы». Сейчас банкам доступно больше инструментов для сглаживания негативных тенденций, и поэтому не происходит резких движений на финансовых, фондовых, сырьевых и валютных рынках. Отсутствие резких движений на мировых финансовых рынках не говорит о том, что в 2010-2012 гг. финансовая ситуация значительно лучше, чем 2007-2009 гг. Внешнее спокойствие рынков говорит лишь о различиях между финансовыми кризисами. За внешним спокойствием скрывается более серьезный финансовый кризис, так как в его основе лежат не столько финансовые ипотечные облигации США, сколько политические активы – государственные долговые облигации стран еврозоны. Возможно, в различиях между «инвестиционной» и «универсальной» банковской системой кроется различие, почему кризис 2007-2009 гг. был стремительным, а кризис 2010-2012 гг. развивается медленно и относительно спокойно.

В центре финансового кризиса 2010-2012 гг. – финансовая система развитых стран-членов Евросоюза, а точнее зоны евро. Глобальный экономический кризис оказал негативное влияние на экономику стран-членов Евросоюза. Прежде всего, это влияние выражается в высоком и растущем уровне суверенной государственной задолженности, неустойчивости национальных банковских систем и низких темпах экономического роста в большинстве европейских стран. С особой остротой это проявилось в странах группы PIIGS (Португалия, Ирландия, Италия, Греция, Испания), именно в этих государствах решается судьба зоны евро.

В свое время переход на единую европейскую валюту устранил риски, связанные с обменными курсами, ликвидировал расходы по конверсионным операциям, повысил устойчивость финансовых рынков. Во всех странах группы PIIGS введение евро сопровождалось резким снижением банковских процентных ставок, что сделало более доступными кредиты, в конечном счете – расширило спрос и предложение. Особенно сильно увеличился внутренний потребительский спрос, что привело к инфляции, а также к опережающему по сравнению с производительностью труда росту заработных плат. На практике это означало жизнь не по средствам и все более активное заимствование финансовых средств на международных кредитных рынках.

Вплоть до 2008 г. экономическая динамика в этих странах поддерживалась ростом потребительских услуг, увеличением объемов жилищного и инфраструктурного строительства, притоком иностранных инвестиций. Но переход на евро лишил страны PIIGS возможности повышать конкурентоспособность своих товаров и услуг на международных рынках путем девальвации национальных валют, что закрепило их

отставание от стран-лидеров Евросоюза в освоении региональных и мировых рынков.

Кроме того, постоянный дефицит внешнеторгового и платежного баланса вынуждал эти государства восполнять нехватку финансовых средств растущими заимствованиями на международных кредитных рынках. Результатом стало критическое повышение всех форм задолженности: суверенной, корпоративной и частной. В течение ряда лет за счет предоставления кредитов надувался «пузырь» потребительского спроса, который лопнул в период глобального мирового экономического кризиса. Под ударом оказалась и единая монетарная политика, проводившаяся в зоне евро, поскольку целая группа государств, перешедших на новую европейскую валюту, утратила бюджетное равновесие и свалилась в долговую яму.

Долговой кризис в зоне евро затронул финансовую основу крупнейшего мирового интеграционного объединения, ударил по странам-членам Евросоюза, показав их уязвимость перед глобальным мировым экономическим кризисом. В этих условиях Брюссель ищет способы удержать ситуацию под контролем и вырабатывает новые механизмы регулирования и взаимодействия. Закономерно, что в центре внимания на экономическом форуме в Давосе в январе 2012 г. был вопрос о кризисе зоны евро. Экономистов больше волнует отсутствие экономического роста в зоне евро, чем наличие бюджетного дефицита и государственного долга, так как именно он способен позволить странам обслуживать и отдавать взятые кредиты. На форуме в Давосе, констатировали, что в будущем ожидается глубокий спад в развитии экономик стран PIIGS. Их доходы сократятся настолько, что не позволят решать поставленные перед ними бюджетные задачи. Даже Германия, своеобразный локомотив еврозоны, показала в IV квартале 2011 г. подъем лишь на 0,25% роста ВВП[9].

По данным Международного валютного фонда долговой кризис уже обошелся европейским банкам в 200 млрд евро [9]. Для укрепления доверия инвесторов еврозоны Европейский центральный банк 22 декабря 2011 г. предоставил 523 европейским банками кредит на сумму 489,191 млрд евро. Эти средства должны быть использованы для снижения объема долга стран и для увеличения активов самих банков. Выход из создавшегося положения зависит от преодоления долгового кризиса и устранения существующих структурных диспропорций в экономике стран PIIGS. В рамках финансовой помощи только Греция получит от ЕС кредит в размере 130 млрд евро, также достигнута договоренность с частными инвесторами о списании долгов Греции на общую сумму в 100 млрд евро [9]. Вопрос состоит в том, насколько равномерно и справедливо будут распределены финансовые средства, выделенные Центральным банком Европы для проведения антикризисного курса. Решение этого вопроса и определит финансовое и экономическое будущее и зоны евро, и Евросоюза.

Мобильность капиталов обеспечивают банки, либеральные правила движения капиталов и регулирования работы фондовых бирж, а также спекулятивные интересы финансовых организаций, никак не связанные с потребностями национальных экономик. Сегодня спекулятивные деньги с помощью банков путешествуют по миру не столько в поисках новых технологий или нефти, газа, шелка и т.д., сколько в поисках прибылей из виртуальных игр с производными финансовыми инструментами. Причем масштабы перемещения из страны в страну краткосрочных спекулятивных капиталов в десятки раз превышают потребности торговли и инвестиций в реальный сектор экономики. Национальным государствам, особенно небольшим, сложно противостоять подобным потокам капитала.

В результате внедрения в банковскую деятельность новых финансовых инструментов таких как: валютные фьючерсы, фондовые и товарные деривативы, банки выстроили «спекулятивную пирамиду» из долговых обязательств, в этих условиях непонятно, кто и кому перепродал «плохие кредиты». В настоящее время наблюдается кризис кредитования, когда крупнейшие банки приостановили или сократили свои кредитные программы. Банки массово начали производить переоценку рисков и снижать взаимные лимиты.

В кризисной ситуации выход может быть найден в создании и привлечении синдицированных кредитов, отличительной чертой которых является наличие большой группы организаторов кредита. Однако, привлечение таких кредитов из-за рубежа возможно лишь банками с высоким международным рейтингом. В имеющихся сегодня условиях возрастает роль так называемых «закрытых клубных» кредитов, основанных на партнерских отношениях между банками-кредиторами и банками-заемщиками.

В США и странах ЕС идет процесс национализации или рекапитализации крупнейших банков, которые столкнулись с резким и серьезным ухудшением своего финансового положения. Правительства выкупают частично или полностью акции своих крупнейших банков для того, чтобы спасти их от банкротства. Одновременно с этим процессом в разных регионах мира предпринимаются коллективные меры стран по созданию резервного фонда ликвидности, который должен поддерживать финансовую стабильность в каждом регионе.

Финансовый кризис опасен тем, что все банки испытывают острый дефицит финансовых ресурсов, следовательно, кредиты дорожают и становятся недоступными. Финансовый кризис полностью «заморозил» финансовую активность банков и инвестиционных компаний, что привело к сокращению ликвидности. В свою очередь, сокращение ликвидности банков привело к тому, что международные инвестиции и кредиты, так необходимые для финансирования экономического роста стран, оказались недоступными нерезидентам, правительствам, банкам и компаниям.

Обратимся к мнению отечественных специалистов по поводу ситуации, сложившейся в мировой экономике после 2006 года. По мнению авторов статьи [5] причины американского финансового кризиса, переросшего в мировой, кроются в диспропорциях мировой экономики, нарушающих ее устойчивое развитие: диспропорция между финансовым и реальным секторами экономики; торговый дисбаланс и инфляция доллара; демографический дисбаланс и барьеры на пути миграции населения; дисбаланс между рыночной и реальной стоимостью корпораций.

После кризиса в Азии и высокотехнологичных компаний США аналитическими центрами мира был произведен анализ мировой финансовой системы, были предприняты попытки борьбы с финансированием терроризма, ликвидировано понятие банковской тайны, был осуществлен сбор информации о международных операциях банков, но единых правил ограничения финансовых спекуляций выработан не был. Авторы статьи [5] делают вывод о необходимости радикальной реформы экономических взглядов, в том числе на роль банков в мировой экономике. Цель такой реформы – повышение устойчивости международных потоков капиталов и снижение их спекулятивного характера.

По мнению автора статьи [7] можно говорить и о положительных моментах финансовых кризисов. Кризис заставит задуматься о разработке новой системы управления рисками и, в частности, новых методик оценки рисков ликвидности. При восстановлении и стабилизации долгового рынка инвесторы: банки и инвестиционные компании, которые вернуться на рынок, будут гораздо более осмысленно планировать свои инвестиционные стратегии. В целом все происходящие события послужат основанием для положительных перемен и станут важным опытом для дальнейшего развития.

Экономическая теория дает два рецепта выхода из кризиса: кейнсианский – увеличение государственных расходов на инвестиции и либеральный – развязывание частной инициативы и снижение налогового бремени. Обычно их противопоставляют, но теория Хаавельмо гласит, что возможно одновременно и снижать налоги и увеличивать инвестиционные государственные расходы за счет перераспределения статей бюджета. Важно только для инвестиций выбирать точки, которые дают многократный эффект [5, с. 12].

В заключение можно сделать вывод, что особенности международной инвестиционной деятельности банков на современном этапе развития мировой экономики следуют из особенностей проявления глобального финансового и экономического кризиса и нового режима функционирования мировой финансовой системы, который постепенно формируется на наших глазах. К очевидным особенностям деятельности банков в современных условиях можно отнести следующие:

– деятельность банков в условиях конкуренции на мировых финансовых рынках вследствие появления новых финансовых центров таких как: Китай, Индия, Бразилия, Россия, ЮАР, Турция и переоценки значимости ведущих финансовых центров мира – Нью-Йорк, Лондон, Швейцария;

– деятельность банков в условиях жесткой конкуренции между банками и финансовыми организациями, когда одни банки одновременно обанкротились, а другие перекупают их, идет мощный процесс слияний и поглощений в банковской сфере;

– деятельность банков в условиях, когда мировая валютная система нестабильна, когда резко обесценивается то одна, то другая валюта;

– деятельность банков в условиях несбалансированности мировой торговли;

– деятельность банков в условиях, когда происходит падение биржевых индексов на основных мировых фондовых биржах;

– деятельность банков в условиях процесса национализации или рекапитализации крупнейших банков;

– деятельность банков в условиях острого дефицита финансовых ресурсов, подорожания и недоступности кредитов для клиентов, что в свою очередь привело к сокращению ликвидности банков;

– деятельность банков в условиях, когда наблюдается отток финансовых средств на рынке депозитов;

– деятельность банков в условиях, когда ведущие экономики мира вступили в стадию рецессии и наблюдается спад темпов экономического роста;

– банки осуществляют свою деятельность по современным информационным и банковским технологиям в соответствии с либеральными правилами движения капитала;

– банки функционируют практически по единым правилам и нормам ведения банковского дела в условиях, когда ликвидировано понятие банковской тайны и осуществляется сбор информации о международных операциях банков.

В сложившихся условиях необходима разработка новой системы управления кредитными и инвестиционными рисками и новых методик оценки рисков ликвидности. В своей дальнейшей деятельности банкам и инвестиционным компаниям, следует гораздо более осмысленно строить свою кредитную и инвестиционную политику и планировать свои инвестиционные стратегии.

Использованные источники:

1. Дворецкая, А.Е. Выход из кризиса / А.Е. Дворецкая // Банковское дело. – 2008. – №12. – С. 16–22.

2. Перепелица, В. Кризис в США: зарождение и развитие / В. Перепелица // Банкаўскі веснік. – 2008. – №12. – С. 5–9.
3. Allior, B. Banking on a crisis? / B. Allior // The Economist. – 2009. – №10. – Р. 7–23.
4. Мовсесян, А. Современные тенденции развития мировой финансовой системы // Bankir.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bdm.ru/arhiv/2000/10/44-46.html>. – Дата доступа: 02.02.2012.
5. Ковалев, М. Национальная экономика в условиях мирового экономического кризиса / М. Ковалев, С. Пасеко // Банкаўскі веснік. – 2009. – №1. – С. 5–12.
6. Терпеян, А. Хронология финансового кризиса [Электронный ресурс] / А. Терпеян. – Режим доступа: http://www.kapital_rus.ru/stratg_ivest. – Дата доступа: 30.01.2012.
7. Корпинский, С. Влияние мирового финансового кризиса на долговые рынки капитала / С. Корпинский // Банкаўскі веснік. – 2009. – №3. – С. 51–54.
8. Информация о Международном банковском форуме, который прошел 6-7 июля 2009 г. в Минске // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2009. – №26. – С. 5–6.
9. Eurostat. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/>. – Дата доступа: 28.02.2012.

Якушенко К. В., к.э.н.
доцент кафедры мировой экономики
доцент

Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА СТРАНЫ

Информационное пространство формируется вместе с информационным обществом, находясь с ним в тесной взаимосвязи и взаимовлиянии. На данном этапе развития информационная среда представлена в основном деятельностью СМИ и функционированием мировой сети Интернет, при чем обе эти структуры влияют друг на друга в равной степени. СМИ оказывает настолько серьезное влияние на формирование общественного мнения, что их уже называют «четвертой властью». В связи с этим, необходимо выявить механизмы регулирования единого информационного пространства (ЕИП) на социально-экономическом уровне, т.к. политический уровень обычно приводит к монополизации информации и деструктуризации ЕИП.

В конце XX века резко повысилась значимость информации, что привело, в конечном итоге, к формированию информационной среды. Основные причины данного процесса заключаются в увеличении

информационных потребностей людей и превращении информации в экономическую категорию. Она получает рыночную оценку и оценивается соответственно своей значимости для субъекта. Возникновение информационного рынка, где информация может покупаться и продаваться, связано не только с уровнем развития высокоточной, цифровой и телекоммуникационной техники, но и значительной децентрализацией – повышением степени свободы индивидуумов, групп и регионов современного общества. Рост инвестиций в информационную сферу, создание инноваций для дальнейшего роста единого информационного пространства возможен при реализации следующих условий:

1) качественной однородности функционально близких товаров и услуг;

2) малой доли каждого продавца и покупателя в совокупном объеме сделок;

3) информационном равенстве всех продавцов и покупателей (полной доступности и бесплатности всей релевантной информации, которая полностью выражается в ценах).

Современное общество использует четыре основных ресурса: труд; капитал; индивидуальную, групповую и региональную свободу (децентрализацию); информацию (постоянно обновляемые теоретические знания и различного рода сведения, в том числе практические навыки людей). Первые два из них служат факторами производства, последние два – необходимыми условиями их эффективного использования. Когда степень эффективности превышает критическое значение, можно говорить о постиндустриальном, или информационном обществе.

Создание информационного общества – политическая, экономическая и культурная цель большинства субъектов экономики. Движение к этой цели стимулируется национальными стратегическими программами, программами развития и большим числом других инициатив.

Поскольку на данный момент можно говорить о процессе становления единого информационного пространства как на уровне регионов, так и на мировом уровне, то актуальной становится проблема регулирования данной сферы и возможности ее контроля и развития. Вопросы механизмов регулирования неоднократно поднимались в трудах сторонников становления информационной среды, обсуждались на государственном и межрегиональном уровнях.

«Одной из новых услуг, которую государство оказывает обществу, оправдывая этим свое существование, является содействие становлению и функционированию информационной среды»[1]. Одной из задач, которую должно решать государство в этом отношении, это содействие демополизации владения информацией и гарантировать достоверность передаваемой информации, поскольку от этого будет зависеть доверие к ней и оптимальное функционирование самой среды и процессов внутри нее.

Социально-экономический механизм регулирования единого информационного пространства представляет собой систему элементов и взаимосвязей, которые будут обеспечивать функционирование и развитие информационной среды общества.

В качестве основной функции необходимо рассмотреть взаимодействие источников, потребителей в информационной среде.

Система критериев выделения (обособления) элементов механизма регулирования единого информационного пространства страны может быть связана с наличием у социальной группы характерных черт:

- специфического экономического интереса, ценностей и норм экономического поведения;
- объема материальных, информационных и статусных ресурсов;
- стратегий экономического поведения;
- применяемых по отношению к группе систем принуждения/

Экономико-социологический подход в качестве основных субъектов информационной сферы рассматривает организации, предприятия, государство и население регионов. При рассмотрении информационной среды как социальной сферы общества на первое место выдвигается, прежде всего, формирование информационной культуры населения и уровень его технического развития[5], а в постиндустриальном, информационном обществе – проблемы, связанные с развитием информационной сферы, СМИ и коммуникаций, использованием современных информационных систем для развития экономики и стабилизации общественного развития в целом. Сфера информации, обладая политической, экономической и социальной атрибутикой, является, прежде всего, средой, посредством которой осуществляется механизм управления обществом на различных уровнях. От того, насколько развита информационная сфера, зависит открытость общественного устройства, действенность феномена общественного мнения, степень зрелости общества. Информационная сфера обеспечивает условия соучастия граждан в принятии общественно значимых решений, определяет уровень доступности граждан к правовой информации и богатствам мировой культуры, обозримость необходимых услуг.

Профессор Райков А.Н., рассматривает проблемы открытости информационной сферы и государственного регулирования и указывает на необходимость поиска сбалансированного решения между возможностью контроля информационной среды и ее самостоятельным развитием. Под информационным открытием некоторой системы в данном случае понимается отсутствие ограничений на обмен информацией с той средой, которая окружает эту систему. В этом случае, благодаря свертыванию ограничений механизма управления, возникает процесс самоуправления и самореализации. Если мера предоставления свободы данному процессу будет достаточным образом оптимизирована, то это даст возможность исключить тенденции хаоса и произвольного развития всех его этапов. «По

нашему мнению, более важно и целесообразно информационную сферу общества рассматривать как относительно самостоятельный феномен, развитие которого подвластно, с одной стороны, определенным закономерностям, и, с другой – государственному регулированию. Возможность достижения условий управляемости этим феноменом, использование закономерностей его поведения является немаловажным фактором обеспечения устойчивости государственного управления, и, в конечном итоге, залогом обеспечения безопасности развития общества»[6].

Если закономерности развития информационной среды не будут учтены, то это существенно скажется на принятии государственных решений как на административном, так и на социально-экономическом уровне. В качестве примера можно привести проблему недооценки важности процесса электронизации архивов, библиотечных хранилищ, материалов средств массовой информации (газет, журналов, сообщений информационных агентств и пр.), что может в той или иной степени сказаться на принятии эффективных государственных решений. Постоянно возрастающий поток информации из множества источников усложняет, а подчас, и делает невозможным обработку такого объема данных вручную.

В качестве другого примера можно привести прием монополизации в разработке информационных ресурсов и услуг. Если вся власть в распоряжении информационным ресурсом или услугой будет сосредоточена в руках отдельного ведомства или организации, то это приведет к безусловному диктату производителя и замкнутости управления развитием ресурса, что противоречит рыночному способу ведения хозяйства. В результате, последствием монополизации, с ее закрытостью процесса управления развитием некоторым информационным ресурсом или услугой, станет процесс деградации и стагнации ресурса, даже если он пользуется популярностью и широко востребован на рынке[7].

Развитие информационной среды является неоспоримым фактом, торможение которого может привести лишь к удручающим последствиям в экономической и любой другой среде. Игнорирование закономерностей формирования ЕИП недопустимо, в частности, это касается монополизации информационных средств и технологий, а также доступа к информации, поскольку противоречит самому определению ЕИП и его критериев, приведенных нами выше. При монополизации задачи информационного пространства будут диктоваться одним из субъектов (государством, отдельным ведомством или группой лиц), что приведет к превращению единого информационного пространства в пространство СМИ и не более того.

Один из основных механизмов государственного регулирования это правовые нормы. Это тот базис, на основе которого будет формироваться и функционировать единое информационное пространство. В понятии единого информационного пространства одним из важнейших факторов его

эффективного развития легитимность порядка доступа к информации. Легитимность в широком смысле слова — это правомерность, допустимость, оправдание определенного действия на основе его соответствия общепринятым нормам и ценностям[8].

М.Вебер выделил три типа легитимного порядка, основываясь на механизмах его поддержания[9].

1. Порядок, поддерживаемый «чисто аффективно: эмоциональной преданностью».

2. Порядок, опирающийся на ценностно-рациональные механизмы, то есть на «веру в абсолютную значимость порядка в качестве выражения высочайших непреложных ценностей (нравственных, эстетических или каких-либо иных)».

3. Порядок, поддерживаемый религиозной верой, то есть «верой в зависимость блага и спасения от сохранения данного порядка».

Идеальный тип легитимного порядка – когда порядок не нуждается в защите, поскольку признается всеми гражданами без исключения. Следовательно, легитимность доступа к информации можно охарактеризовать количеством людей или социальных групп, которые контролируют данный процесс.

В зависимости от доступа к информации в информационном пространстве можно выделить два противоположных идеальных типа механизма конструирования информационной иерархии, которые представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Механизмы конструирования информационной иерархии

Типы информационной иерархии	Свойства
Моноцентрическое информационное пространство	Наличие одного координирующего центра (обычно государства), который конструирует основные информационные позиции
Полицентрическое информационное пространство	Наличие нескольких различных или сопоставимых по своей силе центров

Представленные в таблице типы в чистом виде не встречаются и являются исходными точками для формирования политики управления информационными ресурсами.

В конечном счете, переход от индустриального общества к информационному приведет к становлению и развитию информационного пространства, несущими конструкциями которого станут мощные независимые информационно-коммуникационные комплексы. Эти интегрированные информационные предприятия должны быть основаны на комплексном использовании возможностей техники и средств создания и обработки информационно-публицистических материалов. Поскольку такие комплексы будут со временем все в большей степени выходить из-под влияния властей, последние станут стремиться воспрепятствовать их

развитию, в частности, под предлогом борьбы с монополизмом в информационной сфере, что затруднит доступ к информации самих субъектов информационных технологий.

В качестве субъектов информационных отношений могут выступать индивиды, группы, общности, мегаобщности (классы, нации), социальные институты. Под информационными группами понимается совокупность субъектов, связанных относительно устойчивыми информационными отношениями, а порядок в этих отношениях обеспечивается через информационные институты. Информационные группы располагаются в информационном пространстве в иерархическом порядке. Поддержание, воспроизводство этого порядка гарантируется через информационные институты. Совокупность информационных групп и поддерживающих их информационных институтов составляют информационную структуру.

Информационное пространство, с учетом задействованных в нем субъектов и их взаимоотношений, можно представить как систему информационных позиций. Информационная позиция – это место в информационном пространстве, которое связано с необходимостью совершать определенные, повторяющиеся действия с информацией. Можно говорить о том, что информационная позиция представляет собой совокупность прав и обязанностей, ожиданий, форм и объемов вознаграждения, устойчивых форм информационного поведения.

Информационная позиция бывает декларируемая и реальная [10]. Декларируемая информационная позиция может быть определена как совокупность прав и обязанностей, которые существуют в формальных нормативных актах, но не выполняющихся в системе реальных информационных отношений. Примерами декларируемой информационной позиции являются кодексы и документы.

Реальная информационная позиция – это совокупность прав и обязанностей, которые проявляются в виде реальных информационных отношений. Следует отметить, что информационная позиция характеризует место субъекта в информационном пространстве, а его информационная роль – это реальное поведение в пределах, предписанных позицией, это позиция в действии.

Информационная культура регулирует процессы информационного пространства. Она принуждает субъектов, задействованных в информационной сфере подчиняться заявленным нормам и ценностям, включать или не включать субъекта в пространство информационных отношений.

Индикатором информационной иерархии является не столько сам доступ к информации, сколько значимость, придаваемая этой информации большинством членов данного информационного сообщества. Здесь можно говорить о существовании в едином информационном пространстве информационной элиты и информационной массы. Элитность в данном

случае будет отличать достоверность информации, ее аргументированность. В самом общем плане можно сказать, что информационная элита – это та часть субъектов информационного пространства, в руках которой сосредоточены позиции, наделенные самым высоким статусом и наибольшими возможностями доступа к информации. Таким образом, можно вычленить различные виды информационных элит: отраслевые, региональные и т.д.

При определенных обстоятельствах не только члены элиты играют свою элитарную роль, но и массы членов данного общества или отраслевой группы участвуют в этом спектакле. Основой такой игры масс является признание легитимности элитного статуса и правомерности отбора членов элиты. С другой стороны, элиты сталкиваются с постоянным давлением масс, не испытывающих восторга от того, что значительные объемы общеинтересной информации достаются ограниченному кругу людей.

Формирование глобальной электронной среды открывает новые возможности для развития экономической деятельности. Данной среде уже было дано новое название – «сетевая экономика». В докладе Европейской Комиссии данный вид экономики определяется как «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия»[12]. Данный термин уже был использован и в отечественной науке Цвылевым Р.И. как экономика безотраслевая, основанная преимущественно на горизонтальных связях[13].

Близкие к «сетевой экономике» понятия это «е-бизнес», т.е. различные виды зарабатывания денег посредством Интернета и «метакапитализм» (экономическая конструкция, использующая в своей работе достижения Интернет)[14]. Развитие ЕИП позволило многим экономическим операциям выйти на уровень информационных технологий. Если раньше бизнес строился на основе материальных и человеческих активов, то теперь значение приобретают активы виртуальные и информационные, которые так же приносят прибыль. Но развитие этих направлений требует выполнения определенных условий.

Паринов С.И. приводит несколько технических условий для формирования и расширения масштабов сетевой экономики[15]:

- распространение и развитие Интернет-технологий;
- перенос в электронную среду сети Интернет различных видов социально-экономической деятельности;
- процесс превращения традиционных организаций в сетевые структуры;
- создание сетевых вариантов «горизонтальных» экономических структур, которые обслуживают все разнообразие организаций в экономике.

Перенос традиционных видов деятельности в Интернет уже давно поощряется различными международными и национальными организациями. В частности, в конце 90-х годов Всемирная торговая организация приняла решение освободить от обложения таможенными пошлинами данные и программные продукты, приобретенные и доставленные с помощью Интернет, а Комиссия Европейских Сообществ утвердила Пятую рамочную программу по развитию науки и технологий на 1998-2002 годы, одной из целей которой является создание благоприятных условий для использования преимуществ Интернет-технологий частными лицами и бизнесом в Европе[16].

Отдельные страны уже давно активно используют специальные программы для стимуляции развития сетевой экономики. Например, в США при продажах через Интернет действует мораторий на изъятие налога с продаж, который при обычной торговле составляет 5–10% от цены товара[17]. В странах Европейского союза существуют национальные программы развития различных элементов сетевой экономики – электронной коммерции, методов дистанционной работы и т.д.[18].

В основе «сетевых» организаций должно лежать активное использование и применение информационных технологий, как во внутреннем пространстве организаций, так и во внешних связях. Использование информационной среды позволит ускорить обмен информацией, облегчит доступ к различным информационным ресурсам, сократить издержки на перемещения и повысить общую эффективность координации решений.

Таким образом, целью создания Единого информационного пространства является формирование такой среды, в которой достоверная информация станет доступной любому субъекту информационных отношений с учетом единообразных критериев. Основными условиями будут высокий уровень информационной культуры общества и новейшее технологическое оснащение на всех уровнях инфраструктуры общества.

Решение этих задач можно обеспечить с помощью различных механизмов регулирования информационного пространства: правовых, социальных, экономических и т.д. Социально-экономический механизм регулирования единого информационного пространства представляет собой систему элементов и взаимосвязей, которые будут обеспечивать функционирование и развитие информационной среды общества. На данной стадии развития информационного общества возникает необходимость поиска сбалансированного решения между возможностью контроля информационной среды и ее самостоятельным развитием на уровне интегрированного информационного пространства, где будут учтены интересы субъектов и объектов информационного пространства, а так же проблемы открытости информационной сферы и ее государственного регулирования.

Использованные источники:

1. Костюк В. Н. Информационные процессы в постиндустриальном обществе / URL: http://ecsocman.hse.ru/data/546/714/1231/009_Kostyuk.pdf (дата обращения 28.06.13).
2. Дзялошинский И. Информационное пространство России: структура, особенности функционирования, перспективы эволюции/ Московский центр Карнеги, сент. 2001 г. – 30 с.
3. Стратегия развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 года: утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь 09.08.2010, № 1174 // Национальный правовой портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21001174> (дата обращения 26.06.13).
4. Окинавская хартия глобального информационного общества / URL: <http://www.iis.ru/library/okinawa/charter.ru.html> (дата обращения: 30.06.13)
5. Ивашиненко Н.Н. Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры / Экономическая социология. Том 2, № 3, 2001/ - с. 27 – 43.
6. Райков А.Н. Устойчивость государственного управления и открытость информационной сферы/ URL: <http://www.emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/0/c0e9a77deab64f6bc32575c20044795f?OpenDocument&Click=> (дата обращения: 25.06.13).
7. Райков А.Н. Устойчивость государственного управления и открытость информационной сферы/ URL: <http://www.emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/0/c0e9a77deab64f6bc32575c20044795f?OpenDocument&Click=> (дата обращения: 25.06.13).
8. Дзялошинский И. Информационное пространство России: структура, особенности функционирования, перспективы эволюции/ Московский центр Карнеги, сент. 2001 г. – 30 с.
9. М. Вебер: основные идеи / URL: <http://www.marsiada.ru/359/519/4140/4385/> (дата обращения 22.06.13).
10. Дзялошинский И. Информационное пространство России: структура, особенности функционирования, перспективы эволюции/ Московский центр Карнеги, сент. 2001 г. – 30 с.
11. Чернов А.А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы / URL: http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/chernov_stanovlenie/02.aspx (дата обращения: 2.07.13).
12. Status Report on European Telework: Telework 1997, European Commission Report, 1997, <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/>
13. Цвылев Р.И. Постиндустриальное развитие. Уроки для России. - М.: Наука, 1996. - с. 136.

14. Белов В. Метакапитализм и B2B / URL: <http://www.webmasterpro.com.ua/articles/article24.html> (дата обращения: 5.07.13).
15. Паринов С.И. Экономика XXI века на базе Интернет-технологий / URL: <http://www.iis.ru/events/19981130/parinov.ru.html> (дата обращения: 1.07.13).
16. Паринов С.И. Экономика XXI века на базе Интернет-технологий / URL: <http://www.iis.ru/events/19981130/parinov.ru.html> (дата обращения: 1.07.13).
17. Michael Mazerov, Iris J. Lav, A Federal "Moratorium" on Internet Commerce Taxes Would Erode State and Local Revenues and Shift Burdens to Lower-Income Households. Center on Budget and Policy Priorities, May, 1998, <http://www.cbpp.org/512webtax.htm>.
18. Паринов С.И. Экономика XXI века на базе Интернет-технологий / URL: <http://www.iis.ru/events/19981130/parinov.ru.html> (дата обращения: 1.07.13).

Янбулатова Л.Р.

студент 4 курса

Экономического факультета

Шайхутдинова Н. А. кэн, доцент

ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ», Россия, г. Уфа

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ В ООО «КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ № 2» Г. ДАВЛЕКАНОВО

Актуальность рассматриваемой темы определяется тем, что прибыль предприятия является основным показателем эффективности деятельности предприятия, его основной целью. Только на основе продуманной политики по формированию и распределению прибыли, предприятие может не только максимизировать прибыль, но и улучшить ее качество. В этом показателе отражаются все стороны финансовой и производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому прибыль является конечным оценочным показателем. Для предприятия значение прибыли велико, так как она является одним из основных собственных финансовых ресурсов предприятия [2].

В ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2» г. Давлеканово прибыль формируется за счет: оптовой торговли зерном, мукой, крупами, поставкой мяса оптом, оказания услуг АПК, хранения, перевозки, упаковки и т.д. При анализе деятельности предприятия особое внимание следует уделить рассмотрению влияния такого фактора, как рынки сбыта, так как этот фактор оказывает значительное влияние на уровень среднереализационных цен.

ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2» реализует свою продукцию по достаточно широкому спектру сбытовых каналов. В силу своей специфики, а также в силу нехватки оборотных средств, предприятие вынуждено устанавливать различные цены на свою продукцию для разных покупателей.

Например, большую часть своей продукции предприятие реализует по договорным, более высоким ценам многочисленным оптовым покупателям

(в основном, это юридические лица), а часть продукции реализуется по линии взаимозачетов с различными поставщиками.

В связи с этим рекомендуется увеличить в общей массе долю продукции, продаваемой по договорным, более высоким ценам. Это обусловит повышение среднего уровня цены одной единицы изделия, и в результате увеличит прибыль от реализации продукции. При постоянной нехватке финансовых средств ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2» не в состоянии в достаточно короткие сроки выполнять крупные заказы клиентов на изготовление отдельных видов продукции, в связи с этим рекомендуется использовать в деятельности займы и кредиты. При этом затраты на оплату процентов по ним будут гораздо ниже, если бы предприятие вообще не произвело и не реализовало эту продукцию.

Таблица 1 Влияние рынков сбыта продукции на изменение цены единицы продукции ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2»

Рынки сбыта	Средняя цена единицы продукции, руб.	Объем продаж, шт.		Структура продаж, %			Изменение цены единицы продукции, руб.
		Факт	План	Факт	План	Отклонение	
1.Постоянным потребителям	3200	156200	143940	41	36	-5	-16
2.По договорным ценам	3500	205300	234400	54	59	+5	+175
3. Прочие	3300	16840	17050	5	5	-	-
ВСЕГО	-	378340	395390	100	100	-	15

В результате изменения цены единицы продукции ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2» получит дополнительной суммы прибыли от продаж: $15 \times 39539 = 593$ тыс. руб.

Прибыль - это важнейший показатель эффективности деятельности любого предприятия [2].

Таким образом, прибыль является одним из главных составляющих успешного функционирования предприятия, важно отметить, что рациональное использование средств предприятия способствует его стабильности [1].

Использованные источники:

- 1.Сборник научных статей «Современные проблемы и перспективы развития экономики» [Текст]: сб. науч. трудов / кафедра «Аудита и налогообложения», БГАУ. – Уфа: 2012. 43 с.
- 2.Тимофеева, Ю. В. «Экономический анализ : теория и практика» [Текст] / Ю. В. Тимофеева // Анализ финансово- хозяйственной деятельности. – 2008. – № 7 – 63 с.

*Янбулатова Л. Р.
студент, 4 курс
экономический факультет
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости [2].

Главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Ни одно предприятие не может существовать, не получая прибыли, иначе деятельность предприятия будет бессмысленна, поэтому от правильного распределения и использования прибыли зависит эффективность работы предприятия.

В ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2» г. Давлеканово прибыль формируется за счет: оптовой торговли зерном, крупами, мукой, оказания услуг АПК, поставкой мяса оптом, хранения, перевозки, упаковки и т.д. При анализе деятельности данного предприятия особое внимание следует уделить рассмотрению влияния такого фактора, как рынки сбыта, так как этот фактор оказывает значительное влияние на уровень среднерыножных цен.

Данное предприятие реализует свою продукцию по достаточно широкому спектру сбытовых каналов. В силу своей специфики, а также в силу нехватки оборотных средств, предприятие вынуждено устанавливать различные цены на свою продукцию для разных покупателей.

Например, большую часть своей продукции предприятие реализует по договорным, более высоким ценам многочисленным оптовым покупателям, а часть продукции реализуется по линии взаимозачетов с различными поставщиками.

В связи с этим рекомендуется увеличить в общей массе долю продукции, которая продается по договорным, более высоким ценам. Это обусловит повышение среднего уровня цены одной единицы изделия, и в результате увеличит прибыль от реализации продукции. При постоянной нехватке финансовых средств ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2» не в состоянии в достаточно короткие сроки выполнять крупные заказы клиентов на изготовление отдельных видов продукции, в связи с этим рекомендуется

использовать в деятельности кредиты и займы. При этом затраты на оплату процентов по ним будут гораздо ниже, если бы предприятие вообще не произвело и не реализовало эту продукцию.

Таблица 1 Влияние рынков сбыта продукции на изменение цены единицы продукции ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2»

Рынки сбыта	Средняя цена единицы продукции, руб.	Объем продаж, шт.		Структура продаж, %			Изменение цены единицы продукции, руб.
		Факт	План	Факт	План	Отклонение	
1.Постоянным потребителям	3200	156200	143940	41	36	-5	-16
2.По договорным ценам	3500	205300	234400	54	59	+5	+175
3. Прочие	3300	16840	17050	5	5	-	-
ВСЕГО	-	378340	395390	100	100	-	15

В результате изменения цены единицы продукции ООО «Комбинат хлебопродуктов № 2» получит дополнительную прибыль от продаж в размере 593 тыс. руб.

Для эффективного управления формированием операционной прибыли предприятия необходимо использовать операционный анализ. Для этого построим таблицу, в котором рассмотрим эффект операционного левериджа, и рассчитаем основные показатели данного анализа.

Таблица 2 Варианты сочетания постоянных и переменных затрат при росте выручки от реализации и неизменных постоянных затратах, тыс. руб.

Показатели	Базовый вариант	Прогнозный вариант
Выручка	254 347	279782
Переменные затраты	244847	269332
Валовая маржа	9500	10450
Постоянные затраты	2701,1	2701,1
Прибыль от продаж	9 817	7749
Прирост прибыли, %	-	78,9
Сила воздействия операционного рычага	0,97	1,35
Порог рентабельности	67527,5	67528
Запас финансовой прочности	186819,5	212254
% запаса финансовой прочности от выручки	73,5	86,6

Следует отметить, что чем выше значение коэффициента операционного левеиджа на предприятии, тем в большей степени оно способно ускорять темпы прироста операционной прибыли по отношению к темпам прироста объема реализации продукции, чего не наблюдается на данном предприятии.

Для использования механизма операционного левеиджа в организации следует совершенствовать управленческий учет в части разделения затрат на постоянные и переменные. Целенаправленные воздействия на постоянные и переменные затраты позволяют повысить эффективность операционной деятельности организации.

Использованные источники:

1. Поляк, Г. Б. Финансовый менеджмент [Текст] учебник / Г. Б. Поляк - Юнити-Дана, 2012.;
2. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент теория и практика [Текст] учебник/ Е. С. Стоянова – М.: Перспектива, 2012.;
3. Анализ прибыли от основной деятельности [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/pribyl-predpriyatiya.html>. - 11.12.2013.;
4. Блог молодого аналитика [Электронный ресурс] Эффект финансового и операционного левеиджа- Режим доступа: <http://humeur.ru/page/finansovyj-i-operacionnyj-leveridzh>. - 12.12.2013.

Ярахмедов Р.И.

соискатель кафедры экономической теории

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ И ТИПОЛОГИИ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ

Важную роль в теорию и практику кластерного развития экономики[] внесли труды советских ученых. Бойцов А.С. и Костяев А.И. пишут: «Идеи взаимосвязанного развития предприятий различных отраслей, локализованных в пределах конкретного района, нашли воплощение в проектных, плановых работах и практических действиях в 20-х годах прошлого столетия в СССР. С полной уверенностью можно сказать, что именно эти работы дали толчок формированию кластерного подхода к организации территориальной структуры экономики регионов, о чем практически не упоминается в научных экономических публикациях по рассматриваемому вопросу»[1].

Они подробно анализируют научные труды и практическую деятельность Рыбникова А.А. (пространственная организация стадий производственного процесса); Александрова И.Г. (Днепровский комбинат и ДнепротЭС); Колосовского Н.Н. (районные и локальные комбинаты, в том

числе в сельском хозяйстве); Никулихина Я.П. (аграрно-индустриальные комбинаты). Бойцов и Костяев дали очень хороший ответ на вопрос о том, можно ли считать территориально-производственные комплексы советского типа кластерами в трактовке М.Портера: «Несмотря на то, что по своей сущности «кластер», «территориально-производственный комплекс», «региональный агропромышленный комплекс», а еще в большей степени «энергопроизводственный цикл» близки друг к другу, между ними имеются принципиальные отличия.

Прежде всего, если кластер формируется на основе частной формы собственности и рыночного механизма функционирования, то территориально-производственные формирования социалистического типа – на базе государственной собственности и плановой системы управления. Принципиально различной является и последовательность возникновения новых производств: в первом случае – это стихийное их образование при определенной координирующей роли государства и крупных корпораций, а во втором – плановое появление в составе комплексов на основе соответствующего технико-экономического обоснования и т.д., таблица 1.

Перечисление сходств и различий, представленных в таблицах 1 и 2 можно продолжать, но в этом нет особой необходимости, поскольку они базируются на механизмах, имеющих принципиально разную природу: в одном случае – административно-плановую, а в другом – рыночную.

В основу территориально-производственных формирований в СССР было положено административно-плановое начало, которое включало в себя централизованное проектирование, планирование и управление, в то время как «кластеры» зарождаются, развиваются и приходят в упадок преимущественно под воздействием совокупности рыночных механизмов»[1].

Таблица 1

Основные черты сходства кластера и территориально-производственных формирований советского типа[1].

Основные черты	Кластер	Территориально-производственные формирования
Базовый процесс объединения, основные характерные черты	Комбинация отраслей, взаимосвязанность, взаимообусловленность, взаимодополняемость	Комбинирование производств, взаимосвязанность, взаимообусловленность, взаимодополняемость
Характер и направление связей	Наличие цепочек горизонтальных и вертикальных связей	Наличие цепочек горизонтальных и вертикальных связей
Подход к оценке экономической	Распространение эффекта от инвестиций на многие	Эффективность хозяйства в целом, а не отдельного его

эффективности	фирмы кластера	звена
Роль территории	Кластер – группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний	Комбинат связывается единством территории
Роль местоположения	Местоположение – важнейший фактор конкурентных преимуществ	Экономический эффект в производственном комплексе возникает, в том числе благодаря благоприятному транспортному и экономико-географическому положению

Таблица 2

Основные различия между кластером и территориально-производственными формированиями советского типа[1].

Основные черты	Кластер	Территориально-производственные формирования
Форма собственности	Частная	Государственная
Тип формирующего механизма	Рыночный	Плановый
Последовательность возникновения новых производств	Стихийная, при определенной координирующей роли государства и крупных корпораций	В соответствии с технико-экономическим обоснованием и планом
Основа комбинирования производств	Комбинирование при ориентации производств на конечный рыночный продукт	Комбинирование в целях комплексного использования ресурсов
Снабжение ресурсами	Установление долговременных договорных отношений	На основе лимитов
Координация цен	Рыночная	Плановая
Образование нового бизнеса	Наиболее благоприятные условия	Бизнес отсутствует
Роль в конкурентной борьбе	Обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности	Конкурентная среда отсутствует

По мнению вышеупомянутых авторов, теория кластеров не может

рассматриваться без того эмпирического и исходного теоретического базиса, который был создан в нашей стране за годы советской власти в 20-х годах прошлого столетия в отношении локальных и районных комбинатов, аграрно-индустриальных комбинатов, а впоследствии – энергопроизводственных циклов, территориально-производственных и иных комплексов, которые могут быть определены как кластероподобные структуры. В связи с этим отечественным исследователям кластеров данному вопросу следует уделить особое внимание[1].

В своей фундаментальной статье в Вестнике Московского университета (2004г., №5) Пилипенко М.В. приводит принципиальные различия в концепциях промышленных кластеров и территориально-производственных комплексов. Он указывает на то, что у этих концепций много расхождений, хотя на первый взгляд может показаться, что концепция кластеров повторяет основные положения концепции ТПК и является ее копией. Он выделяет следующие принципиальные различия:

1. Различный генезис. Эти модели были разработаны в абсолютно разных общественно-экономических системах, что определяет все остальные различия между двумя указанными концепциями. Если в рыночной системе предприниматель сам определяет местоположение и форму вложения своих инвестиций, исходя из принципа максимизации прибыли, то в советской системе речь шла о понижении издержек производства на государственных предприятиях и рациональном использовании природных ресурсов с точки зрения государственной плановой экономики.

Поэтому модели ТПК появились в результате теоретических исследований оптимизации промышленного производства в условиях советской экономики. ТПК были созданы искусственно правительственным решением с помощью теоретических разработок ученых[2].

2. Различные цели и методики исследований. Если М.Портер ставил целью найти оптимальную пространственную структуру для достижения регионом и страной высокого уровня конкурентоспособности экономики, то исследователи ТПК определяли оптимальную структуру хозяйства района в условиях отсутствия конкуренции. При общем сходстве математических методов, использующихся в выделении кластеров и ТПК, исследования американских и советских ученых различались по направлениям.

Рассуждения Портера и Энрайта мы можем охарактеризовать как индуктивные, идущие от частного к общему. Группа ученых под руководством Портера рассматривала группу стран, дававших в 1985 г. 50% мирового экспорта. После двух этапов исследований были выделены наиболее успешные отрасли и определены точки их пространственной концентрации — промышленные кластеры М. Энрайт изучил масштаб создания конкурентного преимущества на нескольких примерах

региональной концентрации производства и назвал их региональными кластерами.

Советские ученые в своих исследованиях использовали метод дедукции. В 1920-х гг. территориально производственный комплекс отождествляли с экономическим районом сетки Госплана СССР: «Экономический район представляет собой территориально-производственный комплекс, обеспечивающий наиболее полное и рациональное использование природных и трудовых ресурсов района»[2].

3. Территориальные различия. Кластеры обычно образуются в староосвоенных густонаселенных районах и особенно часто в пределах агломераций. В одном городе может образоваться несколько кластеров. Следует подчеркнуть, что менеджерам кластерных инициатив, контролирующим взаимодействие всех членов кластера и вырабатывающим на месте стратегию развития, настоятельно рекомендуется не создавать кластеры на новом месте с нуля, так как это невыгодно, а развивать только уже существующие кластеры. Модели ТПК применялись в основном для районов нового освоения с низкой плотностью населения и, как правило, сложными природными условиями. Здесь следует отметить заслугу советской системы в освоении восточных районов РСФСР: благодаря решению о сдвиге производства на Восток и централизации финансовых ресурсов удалось освоить значительные территории Западной и Восточной Сибири, Дальнего Востока. В условиях либеральной капиталистической экономики такое вряд ли было возможно, так как перед предпринимателями в первую очередь встал бы вопрос о целесообразности такого масштабного освоения. Согласно расчетам А.И. Трейвиша, теперь Россия населена намного равномернее, чем США и Канада.

4. Различная структура и специализация. Кластер — это скопление постоянно контактирующих между собой независимых фирм, работающих в одной отрасли или подотрасли, и группа компаний, оказывающих основным фирмам сервисные услуги. В состав кластера также входят государственные часто образовательные и/или исследовательские организации, бюро, контролирующее развитие кластера. При этом необходимо подчеркнуть, что обозначение простого географического скопления фирм термином "кластер" будет ошибкой. Кластер характеризуется усилением информационных потоков включающих также обмен идеями, знаниями и "ноу-хау" как между фирмами, образующими кластер, так и между их отдельными сотрудниками. Кластеры также могут взаимодействовать друг с другом.

Модель ТПК, применявшаяся как в СССР, так и в других странах, — это межотраслевой комплекс, в котором главную роль играют отрасли базисной группы, определяющие основную специализацию ТПК, а также развиваются комплексные отрасли.

Кластеры развиваются в основном в новых высокотехнологичных отраслях промышленности и сфере услуг, ориентированной на потребителя (информационно-коммуникационные технологии, производство медицинских препаратов, электроники и электротехники). Существуют также и так называемые традиционные кластеры (легкая промышленность, агропромышленный комплекс), но и они ориентированы на потребителя. ТПК же характеризовались наличием в основном отраслей горнодобывающей, металлургической, химической промышленности и тяжелого машиностроения, ориентированных на производителя, т.е. материальное производство. Это, впрочем, было характерно для всей промышленности СССР.

Таким образом, каждая из рассмотренных концепций соответствовала и соответствует своей общественно-экономической системе: модель ТПК - социалистической, а кластеры - капиталистической. Концепция кластеров не копирует модели ТПК, они и не противоречат друг другу, но существуют параллельно. Каждая из них решает свою четко поставленную временем задачу в соответствии с основополагающими характеристиками плановой или рыночной экономики.

Современная пространственная структура экономики России сформировалась во многом благодаря реализации на практике теоретических разработок моделей ТПК, причем руководящие органы СССР очень часто своевременно не прислушивались к рекомендациям ученых или реагировали на них не так оперативно, как в капиталистических странах. На наш взгляд, практическое использование в будущем богатого теоретического опыта моделирования территориально-производственных комплексов в сочетании с зарубежным опытом проведения кластерной политики может сыграть определяющую роль в повышении конкурентоспособности Российской Федерации.

Понимание сущности понятия «кластер» учеными-экономистами нами обобщено в нижеследующей таблице 3 для последующего выявления его особенностей.

Таблица 3

Понимание сущности понятия «кластер» учеными

Автор	Содержание определения
М.Портер	Кластер – это группа географически соседствующих взаимодействующих компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организацией (образовательные учреждения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующие в определенной сфере и взаимодополняющие друг друга
В.Ф.Уколов	Кластер – это сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания прибавочной стоимости, органов государственной власти и местного

	самоуправления, общественных организаций
Е.В.Куркудинова	Кластер – группа географически и технологически взаимосвязанных конкурирующих предприятий, объединяющихся с целью выпуска и реализации продукции или услуг на основе непрерывного, инновационного процесса и тем самым взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга
Цихан Т.В.	Кластер – это регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям
Цихан Т.В.	Кластер – это вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик-производитель-сбытовик – клиент»)
Цихан Т.В.	Кластер – это отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «агропромышленный кластер»)
Мигранян А.	Кластер – сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, т.е. совокупность взаимосвязанных групп успешно конкурирующих фирм, которые образуют «золотое сечение» всей экономической системы государства и обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках.
Афанасьев М. Мясникова Л.	Главным в структуре кластера считают распространение инноваций на всю цепочку создания стоимости и единое логистическое окно для взаимодействия с внешней средой
Рыгалин Д.	Кластер – географически локализованная совокупность инновационно активных субъектов экономической деятельности с мотивированными и устойчивыми кооперационными отношениями, образующими непрерывную синергетическую систему получения, освоения в производстве, промышленного выпуска и реализации рыночного продукта
Ялов Д.А.	Кластер – это сеть поставщиков, производителей, потребителей, элемент промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимодополняющих в процессе создания добавочной стоимости
Захаров В.Я.	Кластеры – сконцентрированные по географическому признаку (компактные) группы взаимосвязанных предприятий, конкурирующих, но и ведущих совместную работу
Колдаева Н.	Кластеры – региональные научно-технические системы, формируемые на базе промышленных предприятий и научных организаций, объединяющих свои ресурсы для реализации конкретных проектов по разработке и выпуску высокотехнологичной продукции
Хасаев Г.Р.	Кластер – устойчивое территориально-отраслевое партнерство,

Михеев Ю.В.	объединенное инновационной программой внедрения передовых производственных, инжиниринговых и управленческих технологий с целью повышения конкурентоспособности участников кластера
Бабаев Б.Д.	Кластер – группа географически близко расположенных и, прежде всего, технологически взаимосвязанных предприятий, производств, отраслей, населенных пунктов, при этом формирование и развитие кластера идет по «четырем этажам» - технологическому, экономическому, организационно-правовому и в форме межличностного делового общения
Пальцев В.В.	Кластер – это объединение компаний одной или нескольких смежных отраслей на основе вертикальных и/или горизонтальных связей с целью получения синергитического эффекта, достигаемого в том числе за счет выпуска компанией-лидером инновационного продукта с высокой степенью локализации производства
Агеева Д.Р.	Кластер – устойчивое территориально-отраслевое партнерство предприятий и субъектов, объединенных инновационной программой внедрения передовых технологий с целью повышения конкурентоспособности участников кластера на рынке производимых товаров, работ, услуг

Исходя из приведенных определений, можно выделить свойственные кластерам особенности: участники кластера расположены в одной местности, поэтому у них много общих потребностей, возможностей, препятствий и т.д.; кластеры могут принимать разные размеры и формы в зависимости от своей глубины и сложности, включая, например, поставщиков, производителей, торговую сеть, финансовые институты, органы власти, НИИ, вузы и т.д.; кластеру присущ синергитический эффект; кластер – это особый тип координации, сочетающий в себе конкуренцию и кооперацию; наличие лидирующих фирм, которые способны обладать существенной долей на внутреннем и внешнем рынках; взаимодействие участников кластера между собой для выпуска конкурентоспособной на внешнем и внутреннем рынках продукции; ускорение распространения инноваций за счет разветвленной сети передачи информации; наличие горизонтальных и вертикальных связей между участниками кластера. Большинство этих связей вовлекают социальные отношения или сети, которые производят выгоды для задействованных фирм.

В Википедии кластер определяется следующим образом: «Бизнес-кластер – это географическая концентрация взаимозависимых бизнесов, поставщиков и ассоциированных с ними институтов в определенной области. Кластеры позволяют увеличить эффективность, что позволяет компаниям быть конкурентоспособными на национальном и глобальном уровнях».

Одновременно с кластерами используют и другие термины,

обозначающие географические скопления фирм, отраслей и связанных с ними процессов: индустриальные районы, новые индустриальные округа, сетевые области, региональная инновационная среда, территориально-производственные комплексы, маршалловские узлы.

В настоящее время экспертами описаны 7 основных характеристик кластеров, комбинации которых базируется выбор той или иной кластерной стратегии:

- *географическая*: построение пространственных кластеров экономической активности, начиная от сугубо местных (например, садоводство в Нидерландах) до подлинно глобальных (аэрокосмический кластер);
- *горизонтальная*: несколько отраслей/секторов могут входить в более крупный кластер (например, система мегакластеров в экономике Нидерландов);
- *вертикальная*: в кластерах могут присутствовать смежные этапы производственного процесса. При этом важно, кто именно из участников сети является инициатором и конечным исполнителем инноваций в рамках кластера;
- *латеральная*: в кластер объединяются разные секторы, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба, что приводит к новым комбинациям (например, мультимедийный кластер);
- *технологическая*: совокупность отраслей, пользующихся одной и той же технологией (как, например, биотехнологический кластер);
- *фокусная*: кластер фирм, сосредоточенных вокруг одного центра - предприятия, НИИ или учебного заведения;
- *качественная*: здесь существенен не только вопрос о том, действительно ли фирмы сотрудничают, но и то, каким образом они это делают. Сеть далеко не всегда автоматически стимулирует развитие инноваций. Бывает, что в сетях, напротив, подавляются инновационные процессы и поощряется защитное поведение. Взаимосвязи с поставщиками могут стимулировать инновационные процессы, но они же могут использоваться для перекладывания расходов на партнеров и ущемления их в финансовом отношении. В последнем случае сети не оказываются ни стабильными, ни стимулирующими [3].

В кластере выгода сотрудничества проявляется в следующем (по Цихану Т.В.): новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя НИР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий; происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к появлению новых путей в конкуренции и порождают

совершенно новые возможности.

Если кластерный подход первоначально использовался при исследовании конкурентоспособности, то спектр его применения расширился, при анализе конкурентоспособности государства, региона, отрасли; при определении государственной экономической политики; при разработке региональных стратегий развития; как способ стимулирования инноваций; как основа взаимодействия крупного и малого бизнеса.

По Портеру методика определения кластера включает 3 этапа:

- 1. Установление участников кластера (формирование его ядра, определение производств, создающих побочные продукты или услуги;*
- 2. Выделение групповых образований внутри кластера;*
- 3. Определение государственных структур, влияющих на поведение участников кластеров.*

В Евросоюзе рекомендуется учет следующих аспектов при организации кластеров: сотрудничество в условиях конкуренции; концентрация и близость потенциала; специализация в конкретной области; научное обеспечение; институциональная основа кластера; условия для кооперации частного бизнеса и администрации; достаточное количество участников, создание структур управления кластером; образовательные программы и подготовка трудовых ресурсов для кластера; установление связей НИИ, вузов и предприятий; развитие специализированной инфраструктуры; привлечение специализированных финансовых инструментов.

Кластеры обеспечивают или дешевый доступ к факторам производства (к новому оборудованию, технологиям, квалифицированному персоналу, объектам инфраструктуры). Они накапливают специализированную информацию и знания, доступ к которым лучше организован и не затрачен.

Кластеры обеспечивают взаимодополняемость видов деятельности внутри кластера, при этом повышая качество и эффективность работы.

Мотивами создания кластеров являются: желание повысить уровень экономического развития территории; развитие отраслей высоких технологий; повышении экономической активности депрессивных территорий; увеличение объемов экспорта; подготовка кадров высшей квалификации.

В соответствии с теорией М.Портера, кластеры влияют на конкурентоспособность тремя способами: посредством повышения производительности компаний; посредством повышения восприимчивости к инновациям, посредством стимулирования новых бизнесов, расширяющих границы кластера. Можно сделать вывод, что основным инструментом в конкурентной борьбе для региона является создание совокупности условий для ведения инвестиционной и предпринимательской деятельности на территории региона, выявление и усиление существующих и создание новых

конкурентных преимуществ региона.

Выделяют три основные фазы развития кластера: формирование, стабилизация, трансформация. Условия формирования и финансирования кластера описываются тремя методами: «сверху вниз» с приоритетом образования органов координации, определением стратегии кластера в целом и его ресурсной поддержкой; «снизу вверх», консолидация отдельных проектов и программ, интегрирующих потенциальных участников кластера; гибридный, сочетание обоих методов. Нам кажется, что третий метод наиболее приемлем для России с учетом разнообразия ее регионов по ресурсному обеспечению.

В зависимости от поставленных целей кластеры отличаются друг от друга. Типология кластеров хорошо изучена в трудах Меншениной и Капустиной. Они определили совокупность признаков, определяющих тот или иной вид кластера: уровень развития, ориентация на рынок, территориальный охват, вид интеграции, стадия развития, влияние государства; механизм формирования. Пальцев В.В. предлагает следующую классификацию кластеров по отраслевому признаку:

Дискретные кластеры включают предприятия, производящие продукты (и связанные услуги), состоящие из дискретных компонентов, включая предприятия автомобилестроения, авиационной промышленности, судостроения, двигателестроения, иных отраслей машиностроительного комплекса, а также организации строительной отрасли и производства строительных материалов. Как правило, данные кластеры состоят из малых и средних компаний - поставщиков, развивающихся вокруг сборочных предприятий и строительных организаций.

Процессные кластеры образуются предприятиями, относящимися к так называемым процессным отраслям, таким как химическая, целлюлозно-бумажная, металлургическая отрасль, а также сельское хозяйство, пищевая промышленность и др.

Инновационные и «творческие» кластеры развиваются в так называемых «новых секторах», таких как информационные технологии, биотехнологии, новые материалы, а также в секторах услуг, связанных с осуществлением творческой деятельности (например, кинематографии). Инновационные кластеры включают большое количество новых компаний, возникающих в процессе коммерциализации технологий и результатов научной деятельности, проводимых в высших учебных заведениях и исследовательских организациях.

Туристические кластеры формируются на базе туристических активов в регионе и состоят из предприятий различных секторов, связанных с обслуживанием туристов, например, туристических операторов, гостиниц, сектора общественного питания, производителей сувенирной продукции, транспортных предприятий и др.

Транспортно-логистические кластеры включают в себя комплекс

инфраструктуры и компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров. Кластер может включать также организации, обслуживающие объекты портовой инфраструктуры, компании, специализирующиеся на морских, речных, наземных, воздушных перевозках, логистические комплексы и другие. Транспортно-логистические кластеры развиваются в регионах, имеющих существенный транзитный потенциал.

В целом данная классификация в зависимости от отраслевой специфики является логичной, однако необходимо добавить, что инновационный продукт может быть произведен не только в рамках инновационного кластера, но и любым другим, исходя из его природы.

По уровню развития выделяют следующие виды экономических кластеров:

- *сильные* - характерна хорошая сбалансированность развития как основных, так и связанных производств и специализированного сервиса, высокая внутренняя конкуренция, научно-исследовательский и инновационный потенциал мирового уровня, интенсивное внутрикластерное взаимодействие в рамках совместных проектов и работы межотраслевых организаций;
- *устойчивые* - демонстрируют позитивную динамику всех элементов кластера и внутри кластерного взаимодействия, однако пока еще не достигли необходимого уровня развития для получения уверенных выгод от объединения;
- *потенциальные* - характеризуются неравномерным развитием структуры кластера слабостью отдельных элементов, однако при этом существуют выраженные конкурентные преимущества и фундаментальные факторы, способствующие дальнейшему развитию;
- *латентные* - объединяют целый ряд довольно успешно функционирующих организаций и компаний, но в целом весьма далеки от полноценной кластерной структуры, процессы ее формирования происходят достаточно медленно. Эти кластеры являются объектом внимания исследователей и государственных органов, но не рассматриваются как движущие силы экономического роста в стране.
- В зависимости от ориентации на рынок выделяют кластеры:
- *ориентированные на внешний рынок* - расположены на определенной территории, представляют собой, прежде всего, источник долгосрочного экономического роста и развития регионов. Данные кластеры способны выходить за рамки местного рынка, поглощая при этом менее конкурентоспособные отрасли;
- *ориентированные на локальный рынок* - включают группы фирм, работающие в сфере недвижимости и строительства, осуществляющие также местные операции по экспорту продукции в соседние кластеры.

Территориальная локализация тесно связана с вопросом территориального охвата кластера. В соответствии с этим признаком принято выделять:

- *макрокластеры* - объединения, функционирующие на уровне страны в целом;
- *региональные кластеры* - объединения, функционирующие на уровне конкретного региона;
- *микркластеры (коммерческие)* - объединения, функционирующие на уровне организаций.
- В зависимости от вида интеграции М. Портер выделяет:
- *вертикально интегрированные кластеры*, составленные из отраслей промышленности, которые связаны через отношения покупателя-продавца;
- *горизонтально интегрированные кластеры*, включающие отрасли промышленности, которые могли бы разделить общий рынок конечного продукта, использовать общую технологию или навыки рабочей силы или нуждаются в одинаковых природных ресурсах.
- С точки зрения стадии развития экономического кластера можно выделить:
- *зарождающиеся*. Зарождение экономических кластеров связано с рядом причин. Это, например, наличие и доступность факторов производства, территориальное местоположение, наличие соответствующей инфраструктуры, местного спроса, случайных событий;
- *развивающиеся*. На данном этапе экономический кластер начинает привлекать новых участников;
- *зрелый*. Кластер уже развил связи во внешней среде, с другими кластерами, регионами; характерно достижение критической массы действующих лиц, устойчивые взаимосвязи между ними;
- *пришедшие в упадок*. Причины упадка: внутренние причины связаны с локализацией, результатом которой может быть потеря гибкости. Обычно такая ситуация связана с соответствующими действиями правительства (например, вмешательство в конкурентную борьбу). Внешние причины обусловлены расширением экономических кластеров. Результатом может быть разрыв в технологических цепочках [4].
- В зависимости от политики государства – участника кластера можно выделить следующие типы (по Р.Флорида)[5]:
- *североамериканский*. Формирование кластеров - местная инициатива. Центральное правительство создает стимулы для региональных органов с помощью грантов. Создаются агентства по развитию кластеров. Примеры: США (компьютерный, автомобильный, кластер

индустрии развлечений), Канада (биотехнологический, кластер высоких технологий);

- *западноевропейский*. Ключевую роль играют университеты и исследовательские институты. Форма поддержки - финансирование научных исследований и формирование инновационной инфраструктуры. Примеры: Великобритания (биофармацевтический, образовательный), Франция (парфюмерно-косметический, пищевой), Швейцария (биотехнологический, финансовый);
- *скандинавский*. Кластеры формируются по инициативе правительства. Развита исследовательская и технологическая кооперация. Форма поддержки - адресное инвестирование средств в наиболее перспективные кластеры. Примеры: Финляндия (лесной, кластер информационных и телекоммуникационных технологий, энергетический, металлургический, машиностроительный);
- *индийский*. Финансирование кластеров осуществляется за счет зарубежных инвестиций. Приоритетные кластеры отбираются правительством. Форма поддержки - стимулирование экспорта. Примеры: Индия (по производству тканей и трикотажа, пищевой, станкостроительный, по производству кожи, фармацевтический);
- *китайский*. Кластеры формируются по инициативе правительства и регионов путем создания особых зон развития высокотехнологичных отраслей. Финансирование - гранты правительства и венчурных фондов. Широко используется политика по привлечению зарубежных специалистов. Примеры: Китай (автомобильный, высоких технологий, кластер по производству стали, электротехнический, кластер по производству мобильных телефонов);
- *японский*. Развитием кластеров занимаются правительство и региональные власти. Поддержка - развитие инновационной инфраструктуры (технополисов). Используются программы привлечения иностранных специалистов. Примеры: Япония (электротехнический, автомобильный, кластер информационных технологий, биотехнологий).

В зависимости от механизма формирования кластеры можно разделить на:

-*рыночные*. Рыночное формирование кластера характерно для коммерческих и (частично) региональных кластеров. Рыночный кластер формируется спонтанно в границах региона в целях обеспечения конкурентоспособности организаций-участников;

-*централизованные*. Целенаправленное формирование кластеров наиболее характерно для национального и регионального уровней. Цели развития регионального кластера - повышение конкурентоспособности региона, его формирование осуществляется в рамках региональной политики. На уровне государства кластеры формируются в рамках реализации национальной

политики, целями которой является решение общенациональных проблем.

По следующим признакам выделяются кластеры региональные, технологические и отраслевые: степень влияния специфики отрасли на формирование кластера; уровень использования инноваций в бизнесе участников кластера; устойчивость развития региона; уровень экологического риска, уровень конкурентоспособности субъектов хозяйствования в кластере, таблица 4.

Таблица 4

Классификация кластеров (по Агеевой Д.Р.) [6]

№	Параметр	Уровень влияния на формирование кластера	Отраслевой	Технологический	Региональный
1	Отрасль	Высокий	+		
		Средний		+	
		Низкий			+
2	Использование инноваций	Высокий		+	
		Средний	+		+
		Низкий			
3	Устойчивость развития	Высокий			+
		Средний	+		
		Низкий		+	
4	Экологический риск	Высокий		+	
		Средний	+		
		Низкий			+
5	Уровень конкурентоспособности субъектов в кластере	Высокий		+	
		Средний	+		+
		Низкий			

Представитель Токийского института технологий Чихиро Ватанабэ предлагает делить кластеры на два типа, в зависимости от степени новизны выпускаемой продукции:

Индустриальные, сложившиеся исторически и основанные на традиционной продукции, которая поддерживает их преимущества в течение целого ряда лет;

Инновационные, нацеленные на создание принципиально новых видов продукции, образующиеся вокруг известных университетских или исследовательских центров и характеризующиеся быстрой сменой выпускаемой продукции.

Американские экономисты Роджер Р. Стоиф и Р. Арена предлагают классификацию кластеров по размерам и по отраслевой принадлежности: мега-кластер, мезо-кластер, микро-кластер; добывающие, обрабатывающие и кластеры услуг.

Резюмируя изложенное, можно утверждать, что развитие кластера как новой формы хозяйствования, экономического взаимодействия и связей, позволяет достичь определенного социально-экономического эффекта.

Проведенные теоретические исследования показывают, что кластеры стимулируют значительное повышение производительности и новаторства. Предприятия выигрывают, имея возможность обмениваться опытом и снижать затраты, совместно используя продукцию поставщиков товаров и услуг. Постоянное взаимодействие способствует формальному и неформальному обмену знаниями и сотрудничеству участников кластера. Образование «критической массы» компаний в кластере служит привлекательным фактором для привлечения в кластер новых участников, новых инвестиций, а также создает резерв профессионалов-специалистов. Конкуренция между фирмами стимулирует конкурентоспособность и подталкивает их к постоянному обновлению ассортимента выпускаемой продукции. Многие обозначенные преимущества кластерного объединения существенны для малых и средних предприятий.

Использованные источники:

1. Бойцов А.С., Костяев А.И. К вопросу о теории кластеров и кластерном подходе // Экономика с/х и перерабатывающих предприятий, 2009, №10, с.27.
2. Пилипенко И.В. Принципиальные различия в концепциях промышленных кластеров территориально-производственных комплексов // Вестник Московского университета, 2004, №5, с.3-6.
3. Цихан Т.А. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления, 2003, №5, с.2.
4. Пальцев В.В. Совершенствование механизмов создания промышленных кластеров как проблема современного менеджмента // Труды Нижегородского ГТУ им.Р.Алексеева, 2010, №4, с.273-274.

5.Флорида Р. Мегарегионы: значимость места

//HarvardBusillessRevienРоссия, 2008, с.14.

6.Агеева Д.Р. Кластерный подход в управлении повышения устойчивости предприятия с учетом диверсификации производства.-М.:Маркетинг, 2008, с.9.

Ярахмедов Р.И.

соискатель кафедры экономической теории

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

Россия, г. Махачкала

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И БАЗИС КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ АПК ДАГЕСТАНА

Агропромышленный комплекс Республики Дагестан является одним из крупных и важных отраслей народного хозяйства, в котором сосредоточены 12% основных производственных фондов и создается около 20% валового регионального продукта. В сельской местности проживают 58% населения республики, и развитие сельского хозяйства в значительной мере определяет уклад жизни более половины населения, проживающего в сельской местности, и оказывает существенное влияние на экономику нашей республики.

По данным Дагестанстата, объем валовой продукции сельского хозяйства 2012 года составил 64871,8 млн. рублей, в том числе продукции растениеводства - 27036,3 млн. рублей (41,7 %), животноводства - 37859,7 млн. рублей (58,3 %). При этом индекс производства составил 103,5, 98,5 и 107,9 процентов соответственно. Продукция сельского хозяйства Дагестана в фактически действующих ценах в 2005-2011 гг представлена в таблице 1.

Таблица 1

Продукция сельского хозяйства Дагестана в фактически действовавших ценах, млн.руб.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Хозяйства всех категорий							
Продукция с/хозяйства, в т.ч.	25196,9	28163,6	33544,7	40306,1	45502,4	49601,8	56945,3
Растениеводства	12874,3	14412	16685,9	19507,4	22782,9	24566	26888,5
Животноводства	12322,6	13751,6	16858,8	20798,7	22719,6	25036	30056,8
Сельскохозяйственные организации							
Продукция с/хозяйства, в т.ч.	2391,1	2314,1	3662,1	3706,1	4578,7	5317	7025,7

Растениеводства	1235,6	1475,2	2418,4	2274,4	2093,7	2745,7	3575,7
Животноводства	1155,4	838,9	1243,7	1431,7	2425,3	2571,3	3450,0
Хозяйства населения							
Продукция с/хозяйства, в т.ч.	20782	23094,8	26695,2	32664,6	36746,8	39016,5	43930,4
Растениеводства	10796,3	11812,2	12821,7	15596,7	18742,9	19729	21367
Животноводства	9985,7	11282,6	13873,5	17067,9	18003,9	19287,5	22563
Крестьянские (фермерские) хозяйства							
Продукция с/хозяйства, в т.ч.	2023,8	2754,7	3187,4	3935	4236,9	5268,3	5989
Растениеводства	842,3	1124,6	1445,4	1636,3	1946,5	2091,4	1945
Животноводства	1181,5	1630,1	1741,6	2299,1	2290,4	3176,9	4043

Источник: данные Дагестанстата

Растениеводство является одной из ведущих отраслей сельского хозяйства республики. Растениеводством занимаются практически во всех районах республики и основными видами возделываемых сельхозкультур являются овоще-бахчевые, зерновые, виноград, картофель. Значительная часть производимых овощей вывозится в промышленные регионы страны.

В 2011 году отмечен рост объемов производства. Связано это с ростом урожайности культур по сравнению с 2010 годом, таблица 2.

Таблица 2

Производство основных видов продукции растениеводства в Республике Дагестан, тыс.тонн(в хозяйствах всех категорий)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Зерно (в весе после доработки)	272,6	369	328	350,4	335,6	268,3	219,9	281,6	207,5	209,7	257,1
Овощи	450	494	685	715,5	818,1	831,6	8321,2	870,2	904,3	948,5	993,7
Картофель	218	209	262	293,2	349,9	345,2	348,6	333,5	374,2	307,0	323,3
Плоды и ягоды	54	46	71	71,2	82,7	93,3	100,9	96,6	105,2	109,5	113,6
Виноград	71	65	83	88,7	99,7	118,4	118,7	89,4	100,1	127,2	139,1

Животноводство развито во всех районах республики. Продукция

животноводства в общем объеме продукции сельского хозяйства составляет 58,3%. Отрасль ориентирована, прежде всего, на удовлетворение продовольственных потребностей населения на внутреннем рынке, а также на реализацию сырья (шерсть, кожевенное сырье) как внутри республики, так и за ее пределами. Основные виды производимой продукции - мясо, молоко, шерсть и яйцо. Развитие отрасли в современных условиях и в перспективе направлено на увеличение производства продукции за счет повышения продуктивности всех видов животных, улучшения селекционно-племенной работы, технологии содержания и кормления, и на этой основе улучшения обеспечения населения республики продуктами питания. Особое внимание в животноводстве уделяется созданию высокопродуктивного молочного стада с использованием отечественных и зарубежных племенных ресурсов. В животноводстве внедряются в производство передовые технологии, машины и оборудование, позволяющее получать конкурентоспособную прибыльную продукцию. В целях реализации генетического потенциала животных и эффективного производства продукции ведется работа по укреплению кормовой базы, изменению структуры кормов и рациональному их использованию.

В 2011 году наблюдался рост производства животноводческой продукции мяса на 5,7%, молока – на 8,7%. Но продуктивность животных в регионе на целые порядки ниже, чем в целом по стране, особенно по надоям на 1 голову коровы.

Динамика производства животноводческой продукции и поголовья животных представлена в таблице 3.

Таблица 3

**Основные показатели развития животноводства
Республики Дагестан (в хозяйствах всех категорий)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Производство											
тыс.тонн											
Мясо всего (ж.м)	112	117,9	100	115,3	124,7	138,8	145,9	154,4	158,9	165,8	175
Молоко	292	310,7	331	348,1	372,0	409,8	503,5	525,5	558,4	605,2	647
Яйца (млн.штук)	267,5	294,9	282,3	273,1	305,4	215,7	196,1	199,6	217,6	213,5	190
Шерсть	9,4	11,2	11,6	13,0	14,4	15,6	14,0	13,9	13,9	13,8	13,9
Поголовье											
тыс.голов											
КРС, в том числе	725	760	820,5	832,4	823,4	905,5	911,8	929,1	919,0	892,5	910
коровы	346	363	389,5	377,8	387,6	406,9	412	410,1	399,3	406,3	425
Овцы и козы	2795	3175	3722,6	4085,4	4737,7	4959,1	4988,6	4896,9	4522	4476	463
Птица (СХП)	1361	1520	1099	1209	1270,	531,1	438,1	422,8	492,1	278,1	505

Поголовье скота в республике увеличилось на 2,3%, коров – на 3,8%; овец и коз снизилось на 3%. Произошло это из-за большого забоя выбракованного поголовья. В регионе ежегодно выращивается более 1 млн. голов племенного молодняка, но этого недостаточно для улучшения продуктивных качеств овец. В хозяйства населения по-прежнему содержится большая часть поголовья КРС – 80%. Это и подтверждает высокий удельный вес ЛПХ в общих объемах производства продукции животноводства в регионе. Это препятствует проведению целенаправленной работе по улучшению породного состава скота, направленной на повышение его продуктивности.

Поголовье овец и коз распределилось примерно поровну между сельхозорганизациями, ЛПХ населения и фермерскими хозяйствами – 28, 32 и 40% соответственно, хотя поголовье в фермерских хозяйствах вызывает большие сомнения.

По данным Дагестанстата за 2012 год, валовой сбор зерна озимых культур составил 55,0 тыс. тонн, что на 69,4 тыс. тонн, или 56% меньше, чем в 2011 году. Кукурузы на зерно собрано 47,1 тыс. тонн, риса - 29,7 тыс. тонн, что на 14,4 тыс. тонн и 6,3 тыс. тонн меньше чем в 2011 году соответственно. Уменьшение объема производства риса связано с сокращением посевных площадей под рис на 1,3 тыс. га, урожайность при этом в 2012 году выросла на 0,8 ц/га и составила 33,5 ц/га. В целом в текущем году в республике произведено 156,5 тыс. тонн зерна, что на 87,9 тыс. тонн, или на 36,0 % меньше чем в 2011 году.

В 2012 году выращено 9,5 тыс. тонн подсолнечника, что на 2,2 тыс. тонн больше уровня 2011 года. Урожайность подсолнечника составила 12,4 ц/га, что на 2,5 ц/га больше. Из 8,0 тыс. га посевов подсолнечника 6,0 тыс. га сосредоточено в Хасавюртовском районе, где средняя урожайность составила 12,3 ц/га.

Бахчевых культур получено 165,3 тыс. тонн, что на уровне 2011 года в Кизлярском районе выращено 55,7 тыс. тонн, Бабаюртовском - 30,9 тыс. тонн, Ногайском - 34,4 тыс. тонн. В этих трех районах произведено 121,0 тыс. тонн бахчевых культур, или 66% от произведенного объема в республике.

Производство овощей в республике в 2012 году составило 1062,6 тыс. тонн, что на 68,9 тыс. тонн, или 6,9 % больше чем в 2011 году. Наибольшее количество овощей произведено в Левашинском (307,6 тыс. тонн) и Дербентском (253,4 тыс. тонн) районах, которые в сумме обеспечили производство 561,0 тыс. тонн, или 50 % от республиканского показателя.

В 2012 году в республике произведено 352,1 тыс. тонн картофеля, что на 28,4 тыс. тонн больше чем в 2011 году. Больше всего картофеля произведено в Левашинском (51,0 тыс. тонн), Акушинском (45,3 тыс. тонн) и Буйнакском

(32,6 тыс. тонн) районах.

Хороших результатов добились в 2012 году садоводы республики. Произведено 120,5 тыс. тонн плодов и ягод, что на 6,9 тыс. тонн, или на 6,1 % больше от фактически произведенного в 2011 году. В 2012 году заготовлено 1253,5 тыс. тонн грубых кормов, что на 35,4 тыс. тонн больше прошлогоднего уровня.

Животноводство является одним из приоритетных направлений развития сельского хозяйства. В структуре валовой продукции сельского хозяйства республики продукция животноводства занимает ведущее место.

По данным Дагестанстата, численность крупного рогатого скота в хозяйствах всех форм собственности на 01.01.2013г. составила 951,2 тыс. голов, или 104,5 % к аналогичному периоду 2012 года, из них коров - 449,7 тыс. голов, или 105,8 %. поголовье овец и коз в хозяйствах всех категорий увеличилось на 9,5 % и составило 5073,5 тыс. голов.

За 2012 год произведено мяса скота и птицы на убой в живом весе 186,5 тыс. тонн, молока - 732,6 тыс. тонн, шерсти - 14,1 тыс. тонн, что на 7,5, 13,9 и 0,7 % больше уровня 2011 года соответственно.

Молочная продуктивность в сельскохозяйственных предприятиях остается низкой и по итогам года составила 1636 кг с одной коровы, что на 10,2 % ниже показателя 2011 года (1822 кг).

В 2012 году объем производства яиц сократился на 7,7 % и составил 5,6 млн. штук. Причинами снижения производства яиц явились последствия птичьего гриппа и банкротство птицефабрик яичного направления, а также перепрофилирование некоторых птицефабрик на мясное направление. На сегодняшний день в Республике Дагестан спрос на мясо птицы обеспечивается за счет внутреннего производства на 40,9%, по яйцу - на 22,3%. Производственные мощности существующих 17 птицефабрик республики на сегодняшний день задействованы всего лишь на 30%, что не могло не отразиться на производстве птицеводческой продукции, особенно яиц.

Одним из основных факторов, сдерживающих развитие сельского хозяйства республики, на сегодня является дефицит сельскохозяйственной техники. Вывод из оборота значительных площадей пашни, упрощение технологий возделывания сельскохозяйственных культур, переход сельхозтоваропроизводителей на производство менее механизированных культур, снижение продуктивности сельхозугодий и сельскохозяйственных животных, прогрессирование процессов деградации земельных ресурсов, рост удельных затрат на производство сельскохозяйственной продукции являются следствием низкого уровня обеспеченности сельскохозяйственной техникой и оборудованием, что в конечном итоге приводит к снижению эффективности и конкурентоспособности производства. В 2012 году сельхозтоваропроизводителями республики приобретено 236 ед. различной сельскохозяйственной техники, в том числе тракторов – 87 ед.,

зерноуборочных комбайнов - 8 ед. Общая сумма инвестиций, направленных на приобретение техники, составила 207,7 млн. руб., что составляет 118% к уровню 2011 года.

Определенная поддержка сельхозтоваропроизводителям в выполнении механизированных услуг и других работ оказана со стороны сервисных предприятий, в том числе со стороны действующих машинно-технологических станций и мехотрядов. Общий объем оказанных ими услуг за 2012 год составил 17,3 млн. рублей, что соответствует уровню 2011 года.

Значительная часть продукции сельского хозяйства республики (около 80%) производится на орошаемых землях, площадь которых составляет 384,4 тыс. га и занимает всего 12% сельскохозяйственных угодий. На сегодняшний день мелиоративная сеть республики не отвечает нормативным требованиям - основные магистральные каналы заилены на 40-60%, гидротехнические сооружения находятся в неудовлетворительном состоянии.

В настоящее время в пищевой и перерабатывающей промышленности Республики Дагестан насчитывается 427 зарегистрированных предприятий всех форм собственности, в том числе 68 крупных и средних предприятий.

Производственные мощности предприятий пищевой промышленности используются в среднем на 15-20 процентов, хотя предприятия имеют следующие годовые мощности производства: консервы плодоовощные - 450 муб, спирт этиловый - 900 тысяч дал, водка - 1010 тысяч дал, коньяк - 2215 тысяч дал, шампанское - 2460 тысяч дал.

Имеющийся потенциал предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности не позволяет обеспечить глубокую переработку всего объема выращиваемой в республике сельскохозяйственной продукции, что вызывает необходимость их реконструкции и технического перевооружения.

Для динамичного развития отрасли необходимо:

- модернизация производственного процесса предприятий и обновление производственных фондов;
- повышение эффективности маркетинговой работы и менеджмента;
- повышение технологического уровня производства и внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий, переход на тароупаковку международного стандарта.

Таблица 4

Основные показатели развития пищевой и перерабатывающей промышленности Республики Дагестан

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Консервы плодоовощные, муб	39,0	24,2	28,6	30,0	31,5	20,2	21,4	27,5	32,0	33,4	33,7
Цельномоло	5,4	27,8	15,1	10,6	12,7	13,5	15,5	18,6	19,8	23,9	24,0

чная

продукция,
тыс.тонн

Кондитерские изделия, тыс.тонн	2,0	2,0	2,0	2,8	3,8	4,6	5,1	8,1	10,9	11,1	15,1
Безалкогольные напитки, тыс.дал	34,3	1320	1359	1949	2475	3678	4681	5598	6910	6973	7051
Минеральная вода, млн.бут	2,9	11,6	17,6	25,3	32,2	46,7	47,6	57,7	63,3	85,6	86,5
Товарная пищевая рыбная продукция, включая консервы, тыс.тонн	16,9	8,9	6,5	7,8	9,7	8,1	8,9	7,3	4,8	4,8	4,4

В 2012 году предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности в целом продолжали работать устойчиво, несмотря на финансовые проблемы на отдельных предприятиях.

По сравнению с 2011 годом, предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности увеличили производство плодоовощных консервов на 36,0%, кондитерских изделий - на 0,8%, минеральной воды - на 8,2%, безалкогольных напитков - на 30,5%, цельномолочной продукции - на 0,6%, масла - на 7,1%, сыров и сырных продуктов - 15,3%, хлеба и хлебобулочных изделий - на 0,4%, мяса и субпродуктов - на 5,7%, колбасных изделий - на 16,2%. Соответственно выработка в 2012 году составила: плодоовощных консервов - 44,7 муб, кондитерских изделий - 15,26 тыс.тонн, минеральной воды – 87,3 млн.бут. 0,5л, безалкогольных напитков - 9227,0 тыс.дал, цельномолочной продукции - 19,7 тыс. тонн, масла сливочного и паст масляных- 409,8 тонн, сыров и сырных продуктов - 2337,7 тонн, хлеба и хлебобулочных изделий - 208,4 тыс. тонн, мяса и субпродуктов - 4,9 тыс. тонн, колбасных изделий - 839,0 тонн.

Мощности действующих предприятий по производству цельномолочной продукции составляют 35,6 тыс. тонн в год; в настоящее время они используются только на 37%.

Вследствие изношенности материально-технической базы мясоперерабатывающей промышленности более чем на 60% отрасль нуждается в расширении и модернизации производственных мощностей по первичной и глубокой переработке, транспортировке, хранению,

дистрибуции и логистики мясного сырья и готовой продукции.

В целях дальнейшего развития пищевой и перерабатывающей промышленности, проведения реконструкции и технического перевооружения предприятий сельхозтоваропроизводителей, обеспечения выпуска конкурентоспособной продукции для максимального удовлетворения потребностей населения была принята и утверждена постановлением Правительства РД республиканская целевая программа «Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности РД на 2011-2020 годы», в рамках которой в 2012 году были просубсидированы 11 предприятий.

Предоставление субсидируемых кредитов является одним из основных направлений реализации «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы».

В 2012 году Дагестанским филиалом ОАО «Россельхозбанк» сельхозтоваропроизводителям республики выделены кредитные средства на общую сумму 2991,7 млн.руб., в том числе краткосрочных кредитов - на 252,4 млн. руб., инвестиционных - 370,7 млн. руб., в том числе на технику и технологическую модернизацию сельского хозяйства сроком до 10 лет - 73,0 млн. руб., на строительство и реконструкцию животноводческих помещений - 252,5 млн. руб., на приобретение племенного скота - 38,4 млн. руб., на закладку виноградников - 6,8 млн. руб. На развитие малых форм хозяйствования в 2012 году было выделено 2368,6 млн. руб., в том числе 7293 ЛПХ получили 2173,6 млн. руб. кредитных средств и 51 КФХ - 195,0 млн. руб.

Благодаря финансовой поддержке, оказываемой государством развитию отраслей АПК РД, в 2012 году был обеспечен рост индекса производства продукции сельского хозяйства.

На поддержку отдельных отраслей АПК в 2012 году было выделено из федерального бюджета **1795,8 млн. руб.**, в том числе на поддержку овцеводства - 192,0 млн. руб., племенного скота - 51,3 млн. руб., на приобретение кормов - 7,2 млн. руб., на поддержку молочного скота - 191,9 млн. руб., мясного скота - 46,3 млн. руб., птицеводства - 30,3 млн. руб., пищевой и перерабатывающей промышленности - 75,9 млн. руб., элитного семеноводства - 13,7 млн. руб., садоводства - 101,6 млн. руб., овощеводства - 6,8 млн. руб., мелиорации - 115,1 млн. руб., начинающих фермеров - 120,8 млн. руб., на развитие семейных ферм - 38,9 млн. руб., на компенсацию затрат по приобретению минеральных удобрений - 2,0 млн. руб., возмещение процентной ставки по кредитам - 306,4 млн. руб., возмещение части затрат по страхованию сельхозкультур - 40,9 млн. руб., на приобретение жилья в сельской местности - 262,6 млн.руб., водоснабжение - 119,8 млн. руб., развитие ФАПов - 40,4 млн. руб., строительство образовательных учреждений - 31,4 млн. руб.

Из республиканского бюджета выделено **727,1 млн. руб.**, из них на перевозку овец - 36,5 млн. руб., поддержку племдела - 8,7 млн. руб., овцеводства - 12,0 млн. руб., молочного скота - 55,4 млн. руб., мясного скота - 16,8 млн. руб., птицеводства - 10,0 млн. руб., пищевой и перерабатывающей промышленности - 15,0 млн. руб., садоводства - 30,0 млн. руб., элитного семеноводства - 10,0 млн. руб., овощеводства - 10,0 млн. руб., рисоводства - 22,0 млн. руб., рыбоводства - 20,0 млн. руб., начинающих фермеров - 21,1 млн. руб., семейных молочных ферм - 17,5 млн. руб., мелиорации - 106,0 млн. руб., на борьбу с вредителями - 11,0 млн. руб., на возмещение процентной ставки по кредитам - 32,3 млн. руб., на техническую оснащенность - 16,0 млн. руб., страхование сельхозкультур - 2,1 млн. руб., на минеральные удобрения - 3,0 млн. руб., строительство и приобретение жилья в сельской местности - 120,0 млн. руб., водоснабжение - 63,4 млн. руб., общеобразовательные учреждения - 58,7 млн. руб., ФАПы - 20,8 млн. руб., повышение квалификации - 4,0 млн. руб., на проведение Дня чабана - 2,45 млн. руб., на борьбу с наркокультурами - 0,195 млн. руб., развитие науки - 2,0 млн. руб.

По результатам анализа деятельности сельскохозяйственных предприятий республики за 2012 год из 682 предприятий 454(66,6%) завершают с прибылями в сумме 171,7 млн. рублей и 228 предприятий (33,4%) - с суммой убытка 337,9 млн. рублей. Сальдированный финансовый результат составил 166,2 млн. рублей убытка. Уровень убыточности составил минус 6,8%.

Наибольшие убытки по итогам деятельности за 2012 год, как следствие нанесенного стихией ущерба, получили виноградарческие хозяйства Дербентского района - 163,0 млн.руб.; Каякентского-102,3; Карабудахкентского - 10,5; Сергокалинского - 12,1 млн.руб.

По результатам работы за 2012 год среднемесячная зарплата в сельхозпредприятиях Дагестана составила 3627 рублей против 4447 руб. в 2011 году, или 82%. В соответствии с Соглашением о взаимодействии с Минсельхозом России на 2013 год предусмотрено финансирование мероприятий господдержки АПК Дагестана в сумме 1507 млн.рублей, в т.ч. по Федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2013г.» - 524,5 млн.рублей. На 1 июня 2013г. Профинансировано 683 млн.рублей.

Важным достижением в управлении АПК является то, что в аграрном секторе республики сформирован новый формат аграрной политики, заключающийся во внедрении программно-целевого метода в практику управления региональным АПК. В рамках такого подхода разработаны и утверждены 19 целевых и ведомственных экономически значимых региональных программ.

Как известно, в 2012 году завершена реализация республиканской программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012

годы». Среднегодовые темпы роста производства валовой продукции сельского хозяйства за период реализации Государственной программы на 2008-2012 годы составили 5,1%, увеличилось производство основных видов сельскохозяйственной продукции: мяса-на 21,7%, молока- 45,5%, овощей-27,4%, плодов-35,2%, картофеля-4,9%.

Принимая во внимание социальную значимость агропромышленного сектора экономики как основы развития республики, Минсельхозпрод РД разработал принятую Законом Республики Дагестан от 17 декабря 2012 года № 94 республиканскую программу «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы». В рамках этой программы в районных муниципальных образованиях республики разрабатываются муниципальные программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы.

Поэтому органами власти республики поставлена задача привлечения в каждый район инвестиций на развитие сельского хозяйства.

Подписано соглашение о сотрудничестве между Правительством Республики Дагестан и ООО «Аграрная инвестиционная компания "АГРИКО"» Ставропольского края, предусматривающее реализацию крупного проекта с общим объемом инвестиций более 11 млрд. рублей. Согласно проекту в Карабудахкентском районе республики будут построены три высокотехнологических комплекса. По мнению экспертов, проект может стать основой, локомотивом развития всего сельхозпроизводства Дагестана, откроет дорогу приходу самых передовых технологий в АПК, что заметно повысит конкурентоспособность регионального агросектора.

Среди предприятий-флагманов, где апробируются современные технологии, выделяется ОАО «Кизлярагрокомплекс», являющийся пока одним из немногих в республике агрохолдинговых формирований, демонстрирующих высокую экономическую эффективность за счет объединения в одну технологическую систему «производство-переработка-торговля». Среднегодовой надой на его молочном комплексе - около 4 тыс. кг молока на фуражную корову при менее 1300 кг в среднем по сельхозпредприятиям республики. С учетом роли данного предприятия в модернизации АПК статус приоритетного инвестиционного проекта присвоен проекту ОАО «Кизлярагрокомплекс» - «Реконструкция и модернизация существующих и строительство новых животноводческих комплексов, соответствующих евростандартам» (на общее поголовье - 10 тыс. голов, КРС молочного направления с высоким генетическим потенциалом, стоимостью около 1,5 млрд рублей). В настоящее время на территории республики реализуется ряд инвестиционных проектов в сфере агропромышленного комплекса, ввод в эксплуатацию которых позволит добиться высоких результатов при производстве и переработке сельскохозяйственной продукции, благодаря внедрению инновационных методов и технологий. Одним из таких инвестиционных проектов является

создание современного рыбоводческого производства в Кизлярском районе.

Одним из приоритетных проектов Президента Дагестана является проект «Эффективный АПК». Реализация этого проекта предполагает формирование точек роста в АПК республики, закупок таких высокорентабельных проектов как интенсивные сады и тепличное производство. Планируется создание трех крупных агропромышленных парков. Наместились устойчивые позитивные изменения в обновлении парка сельхозмашин – за 6 месяцев 2013г. сельхозпроизводителями закуплено техники на 317 млн. рублей. Всего же объем закупок сельхозтехники за 2013 год прогнозируется на уровне 900 млн.рублей.

Общий земельный фонд Республики Дагестан составляет 5182,4 тыс.га, из них земли сельхозназначения составляют 4345,9 тыс.га, или 86,5%. На долю сельскохозяйственных угодий приходится 3348,9 тыс.га или 66,6% от всего земельного фонда. Структура сельхозугодий Дагестана представлена в таблице 5.

Таблица 5

**Структура сельскохозяйственных угодий Республики Дагестан на
1 января 2012г., тыс.га**

Категория сельхозугодий	тыс.га	доля в %
Пашня	522,1	15,6
Залежь	4,8	0,14
Многолетние насаждения	71,1	2,1
Сенокосы	162,2	4,8
Пастбища	2588,7	77,3
Итого	3348,9	100

Пашня составляет 15,6% от площади сельхозугодий или 522 тыс.га. При дефиците пахотных земель ежегодно увеличиваются размеры неиспользованной пашни в 1990 году – 30 тыс.га, в 2000 году – 115 тыс.га, 2012г.- 158 тыс.га.

На эффективность сельскохозяйственного производства влияют многие факторы и условия. Среди них можно выделить: монополизм заготовительных организаций и перерабатывающих предприятий, нестабильность финансового состояния и материально-технического обеспечения сельскохозяйственного производства, диспаритет цен на сельхозпродукцию и промышленную продукцию, неразвитость рыночной инфраструктуры на селе, и прежде всего в сфере кредитных отношений, слабый менеджмент и недостаточно эффективный маркетинг. В таких условиях сельскохозяйственные товаропроизводители не имеют возможностей существенно сократить производственные издержки, что делает их продукцию недостаточно конкурентоспособной даже на внутрирегиональном рынке.

Ярахмедов Р. И.
соискатель кафедры экономической теории
ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного
хозяйства»
Россия, г. Махачкала

КЛАСТЕРЫ КАК ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В период осуществления экономических реформ в стране сельхозпредприятия лишились государственной поддержки, низких цен на материальные ресурсы, столкнулись с массовой закупкой сельхозпродукции недобросовестными перекупщиками, отсутствием какой либо приемлемой рыночной инфраструктуры. Многие сельхозпредприятия лишились возможности осуществлять расширенное воспроизводство и окончательно утратили инвестиционную привлекательность. В итоге снизилось качество отечественной агропродукции. Трудности производителей по цепочке вызвали затруднения у перерабатывающих предприятий, так как они столкнулись с недостатком сырья в сочетании с его невысоким качеством. В итоге они стали рассматривать возможности интеграции для объединения процессов производства сырья и конечной продукции, а также привлечения дополнительных инвестиций. Одним из перспективных вариантов такого рода интеграции в последние 5 лет в нашей стране является агропромышленный кластер. Его можно определить как территориальное сочетание субъектов рынка, которых объединяет производственно-сбытовая деятельность на конкурентных началах для повышения конкурентоспособности продукции и формирования привлекательности в качестве объекта инвестирования. При этом возникает синергетический эффект от совместных усилий всех субъектов кластера. Создание агрокластера в продуктовой подотрасли АПК преследует цели удержания и увеличения доли на рынке, освоения рыночных ниш на соседних с конкурентом территорий. Основной признак кластера - это сочетание обязательной конкуренции, интеграции, инвестиционной ориентированности на географически определенной местности для получения регионального синергетического эффекта за счет сокращения транзакционных издержек.

Сосредоточение производства сельхозпродукции, ее переработки, выпуска готовой продукции, реализации, получение доходов, достаточных для расширенного воспроизводства в границах крупного интегрированного рыночного субъекта (кластера) дает возможность регулировать конъюнктуру рынка на региональном и межрегиональном уровнях, полностью использовать конкурентные преимущества, обеспечить себе конкурентоспособность на оптовых продовольственных рынках. Специфической особенностью формирования агрокластеров в России становится интеграция субъектов вокруг динамично развивающегося

перерабатывающего предприятия. Потерявшие финансовую самостоятельность сельхозпредприятия для своего самосохранения переходят в подчинение к такому предприятию.

Видный экономист-географ 1920-40 гг. Н.Н.Колосовский еще в 1927 году в журнале «Плановое хозяйство» писал о том, что исходными позициями для создания комбинатов (т.е. в современном понимании - кластероподобных структур) являются природные, трудовые, энергетические ресурсы определенной территории. Этот подход Колосовский Н.Н. применил к сельскому хозяйству: «комбинирование общественного земледелия можно производить с другими видами сельского хозяйства, далее с переработкой продукции сельского хозяйства, и наконец, с разного рода промышленностью. Если это так, то руководящие начала для комбинирования... будут верны и для сельскохозяйственно-промышленного производства». Таким образом, еще в далеких 1920-х годах рассматривалась возможность образования в сельском хозяйстве структур, подобных кластерам.

В этот же период появляется идея создания аграрно-индустриальных комбинатов (автор - Я.П.Никулихин). Он исследовал процессы взаимодействия колхозов и совхозов с машинно-тракторными станциями, перерабатывающими и обслуживающими предприятиями.

Законодательные и методические основы кластерного развития экономики, доказавшего высокую эффективность во всех экономически развитых странах мира, в нашей стране пока находятся на первоначальной стадии формирования. И если в некоторых высокотехнологичных отраслях российской промышленности использование международного опыта кластеризации возможно и где-то уже активно применяются, то относительно отечественного АПК применение этого опыта пока ограничено, так как он имеет существенные специфические черты.

О том, что АПК в наибольшей степени соответствует кластерная теория, не раз отмечалось в трудах российских ученых. Например, С.Грядов и И.Ковалева определяют «агропромышленный кластер в условиях современной России как территориальное сочетание организаций, связанных производственно-сбытовой деятельностью с целью повышения конкурентоспособности продукции и активизации инвестиционной деятельности. Агропромышленный комплекс в отношении продуктивного отраслевого подкомплекса следует трактовать как процесс объединения организаций различных сфер деятельности в едином воспроизводственном цикле от производства сырья до реализации готовой продукции с включением всех стадий производства, результатом которого должно быть получение синергетического эффекта» [1].

Некрасов Р. считает, что пригодность АПК для применения кластерных технологий подтверждается зарубежными примерами – производство сыра и шоколада в Швейцарии, винодельческие кластеры в

Калифорнии (США) и Баден-Вюртемберге (Германия), кукурузные и зерновые кластеры в США и Канаде, молочный кластер в Дании. В то же время он считает, что вывод о существовании кластеров в регионах делается только на основе атрибутивных признаков.

Применение кластерных технологий в развитии регионального АПК не должны быть данью моде и возможно только на основе системного подхода[2].

Хухрин А., Бундина О., Настин А. дают следующее определение кластера в разработанной ими концепции развития аграрных кластеров в Российской Федерации: «интеграционное межотраслевое формирование более высоко уровня системности, чем отраслевые комплексы. Кластер – это система географически сосредоточенных, взаимосвязанных, взаимодополняющих, независимых субъектов рынка различных отраслей (СХО, КФХ, ЛПХ, кооперативов, научных и образовательных учреждений, перерабатывающих предприятий и ЖКХ, финансовых институтов, других местных производств и т.д.), неформально объединившихся для решения задач производства, защиты окружающей среды, социально-экономического развития, повышения уровня и качества жизни населения на основе применения инновационных технологий, реализации единой стратегии» [3]. Таким образом, подчеркивается, что развитие кластеров в АПК будет происходить на основе использования инновационных технологий, которое влечет за собой разделение труда. Использование кластерного подхода будет способствовать превращению сельского хозяйства в высокотехнологическую, самодостаточную диверсифицированную отрасль, настроенную на экспорт готовой продукции.

В своей более ранней публикации группа «Хухрин А. – Примаков А. – Пехутова Е.» предложили теоретическую модель российского аграрного кластера, где особо подчеркивается неотъемлемая многомерность и высокая плотность внутренних связей, присущая этому экономическому явлению, в том числе информационных, обязательно закладываемых в систему независимо от масштабов кластера [4].

Доржиева Е.В. считает, что «...формирование и функционирование агропромышленных кластеров создает благоприятные условия для инновационного развития региональных продовольственных систем. Кластеры дают возможность региональным органам власти реализовать стратегию социально-экономического развития региона в направлении обеспечения конкурентных преимуществ региональной экономики, внедрения инноваций и специализации территориальной экономической системы»[5]. Несмотря на явные преимущества кластерного подхода, его использование в России может быть ограничено из-за имеющихся проблем. Например, отсутствие опыта реализации кластерных проектов, отсутствие подготовленных кадров, и вообще низкий уровень развития аграрного сектора экономики многих регионов страны.

Богданова О.В. под региональным аграрным кластером понимает «организационную форму (сетевую структуру) консолидации усилий предприятий и организаций конкретного региона, направленных на обеспечение его продовольственной безопасности... Включение аграриев в состав кластера безусловно, позволит заметно повысить эффективность сельскохозяйственного производства как на уровне предприятия, так и на уровне региона в целом»[6]. Одним из принципиальных отличий кластера от других форм интеграции субъектов рынка является обязательное наличие конкурентной площадки. При вступлении в кластер участник активно включается во внешнюю среду, так как это главное условие достижения общей цели кластера, достигаемой за счет синергетического эффекта». Этот аспект очень важен для сельхозпредприятий, которые в результате влияния негативных тенденций, не способны самостоятельно решать свои производственные, управленческие, организационные проблемы.

Амандурдыев Х.Д. считает, что важным условием кластеризации аграрной сферы является проведение типологизации ее территорий как территориально-зональных кластеров. В основу кластеризации им положено понятие «экономического пространства», как пространственной (территориальной) структуры экономики и организации хозяйства, а также сущностные характеристики проведения типологизации регионов...

При этом региональные кластеры АПК рассматриваются как формы территориально-зональной организации сельского хозяйства[7].

По данным исследования М.А. Хвесина и А.С. Лисецкого, в экономике развитых стран мира, в том числе и аграрном секторе, наиболее целесообразным является формирование 2-х типов кластеров - инновационного и производственного.

Инновационный кластер является наиболее прогрессивной формой достижения конкурентных преимуществ путем объединения научных, научно-исследовательских учреждений, заведений образования, консалтинговых компаний, инжиниринговых фирм, бизнес-структур по поддержке инновационного провайдинга, других организаций и общей централизованной координации их действий с помощью внутрифирменной иерархии и рыночного механизма ведения хозяйства.

Производственный кластер объединяет сельхозтоваропроизводителей, переработку и хранение продукции, систему логистических и маркетинговых компаний, предприятия обслуживающих отраслей. Главными его преимуществами, по сравнению с отраслевой системой организации аграрного производства, являются более тесные и «дешевые» межхозяйственные связи, имеющиеся условия для применения действия эффекта масштаба производства за счет общего использования производительных сил, а также достижения значительных конкурентных преимуществ за счет создания замкнутого цикла производства, хранения и переработки продукции [8].

Павлов О.И. считает, что кластерными единицами в АПК следует считать «аграрные города» и городские агломерации. Городские агломерации представляют собой совокупность сельских и городских поселений, сгруппированных вокруг города-ядра и объединенных между собой совместной производственной, перерабатывающей, сбытовой деятельностью, имеют источники для подготовки специалистов разного профиля и обеспечивают эффективное развитие прилегающих территорий [9]. Теория «аграрных городов» широко распространена в Белоруссии, где под нее принята целая государственная программа возрождения и развития села.

Аничкина О.А. дает такое определение агрокластера: «кластеры – это ассоциация (некоммерческое партнерство), основанная на принципе доверия между участниками и решение спорных вопросов через третейский суд. В нем нет общего собственника, а членство – добровольно... Одной из задач создания кластеров малых и средних предприятий в сельскохозяйственном производстве является приспособление к непрерывным изменениям конкурентной среды и рыночного спроса, а также снижение рыночной власти импортеров сельскохозяйственной продукции на товарных рынках регионов России. Создание кластеров может способствовать производству товаров (в частности, продуктов питания) с новыми свойствами»[10].

Эрнст С.А. агропромышленный кластер определяет как территориально локализованную, инновационно направленную интегрированную структуру, организованную на базе промышленного и сельскохозяйственного производства, целью которой является создание индустриальной основы для повышения конкурентоспособности и производительности продовольственной сферы региона, перераспределение добавленной стоимости и комплексного использования социально-экономического потенциала территории [11].

Бойцов А.С. и Костяев А.И. считают, в современной аграрной сфере в качестве кластеров могут рассматриваться агропромышленные формирования различного типа, которые включают в себя предприятия и организации с взаимосвязанными и с взаимообусловленными видами производств, с системой развитых вертикальных и горизонтальных связей, возникших, как правило, в пределах административного района или же на межрайонном уровне, ориентированных на производство конкурентоспособной продукции с использованием технических, биологических, организационных и иных инноваций...

Кластерный подход может быть весьма эффективен при исследовании и проектировании агропромышленного сектора экономики страны на региональном и локальном уровнях. Взаимообусловленность и взаимоувязка разных предприятий и производств посредством формирования устойчивых связей, применения современных инноваций и новых информационных технологий, использования принципов государственно-частного партнерства

позволит предприятиям отечественного АПК выйти на конкурентный уровень производства[12].

Хуажева А.Ш., Кетов Н.П. считают, что кластерный подход является одной из самых усовершенствованных технологий управления отраслью. Если рассматривать кластер в его структуре – это сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости. Но кластер – это еще и инструмент повышения конкурентоспособности территорий и отраслевых комплексов. Поэтому в контексте данного исследования под кластером следует понимать устойчивое территориально-отраслевое партнерство, объединенной инновационной программой внедрения передовых производственных, инжиниринговых и управленческих технологий с целью повышения конкурентоспособности агропромышленных формирований-участников кластера[13].

Как видно, этот подход основывается на учет положительных синергитических эффектов региональной агломерации, т.е. близкого расположения потребителя и производителя, на совокупности знаний и умений за счет миграции трудовых ресурсов.

Глотко А.В. кластером считает географически очерченную концентрацию поставщиков, производителей, потребителей, инфраструктуры с активными каналами для предпринимательских сделок, диалога и взаимодействия, основанную на учение положительных синергитических эффектов региональной агломерации [14].

Как показывает обзор мнений ученых-агроведов, публикующих научные статьи и монографии по рассматриваемой теме, в основу стратегии развития региональных АПК может быть заложен кластерный подход по совокупности предпосылок отраслевого и территориального характера.

Предприятия агропромышленного комплекса действуют в условиях открытой системы и поэтому подвержены сильным внешним воздействиям. Их деятельность сопровождается высокими рисками, связанными прежде всего, с природными условиями, климатическими особенностями, а также с организационными факторами. Кроме того, считаем необходимым отметить, что существующий уровень управления в отрасли, а также сильная продовольственная зависимость от импорта добавляет к этим рискам еще большие риски. По различным оценкам удельный вес импортного продовольствия и потребления населения России составляет 36-85%. В 2009 году импортировано продовольствия на 35,2 млрд.долларов. Эта сумма превышает сумму государственной поддержки российского АПК почти в 10 раз. К сожалению, не предвидится тенденция сокращения импорта продовольствия. В этих условиях трудно прогнозировать стабильность на аграрном и продовольственном рынках, а успешное функционирование кластеров, основывается именно на прогнозировании взаимообусловленных

связей. Но будет неправильно отказываться от тех эффектов, которые могут быть получены при использовании кластерного подхода, особенно когда речь идет об интегрированных структурах АПК. Можно сформулировать несколько общих принципов, которые помогут формированию некоторых «точек роста» в сельском хозяйстве. Во-первых, кластерный подход может помочь определиться с зоной апробации новых типовых решений регионального развития. Например, в качестве эталонного может быть взят один или два административных образования в регионе и их стратегия развития АПК. Во-вторых, принцип комплексных технологических решений при формировании организационных структур в АПК. Действие этого принципа наглядно проявился при реализации национального проекта «Развитие АПК». В качестве примера можно привести Ивановскую область, куда было завезено в рамках реализации нацпроекта 600 голов импортного высокопродуктивного скота. В некоторых хозяйствах благодаря особому уходу, содержанию, ветеринарному обслуживанию, сбалансированному кормлению завезенный скот быстро окупил затраты и начал приносить прибыль. А в других хозяйствах дело не пошло. Анализ показал, что успешные хозяйства сумели, воспользовавшись кластерными принципами, выстроить выгодные взаимосвязи с другими субъектами, начиная с кормообеспечения, переработки и заканчивая реализацией готовой продукции. В-третьих, обеспечение конкурентоспособности АПК должно сопровождаться созданием производственной инфраструктуры. Например, строительство или модернизация животноводческих комплексов предполагает установку высокотехнологичного оборудования и техники. Следовательно, в районе должны быть созданы вспомогательные службы, которые помогут в обслуживании этого оборудования, что позволит полнее использовать потенциал оборудования и биологический потенциал содержащихся животных.

Одним из основных сдерживающих элементов развития кластеров в АПК является неэффективная торговая политика, которая позволила бы значительно снизить затраты в технологической цепочке «производство сельхозпродукции – конечный потребитель». Для решения этой проблемы необходимо принятие следующих мер, которые будут способствовать кластерному развитию АПК: создание условий преференции для отечественной сельхозпродукции; увеличение объемов госзакупок в интервенционный фонд; совершенствование системы закупок сельхозпродукции для нужд государства; скорейшее принятие технических регламентов на продукты питания; интенсивное развитие объектов инфраструктуры сбыта сельхозпродукции.

При кластерном подходе важное значение имеет совместимость интересов (целей и задач) участников интеграционного процесса. Главными элементами совместимости интересов являются экономические, социальные, правовые, организационные, структурные, технологические. Нынешняя

несовместимость интересов участников российского АПК есть следствие непродуманной приватизации предприятий АПК. Этот процесс привел к тому, что в одной связке оказались субъекты с разными целями развития и критериями эффективности. Большинство сельхозпредприятий ставили задачу экономического выживания, а например, перерабатывающие предприятия ставят задачу инновационного технологического развития.

Элементами создания эффективных интегрированных структур в АПК в рамках кластерного подхода могут быть: определение масштабов интеграции и количества субъектов. Количество субъектов должно быть минимальным, но достаточным для функционирования всей структуры. При этом критериями отбора должны стать объемы и масштаб деятельности; ассортимент выпуска; степень развитости инфраструктуры сбыта продукции, непрерывность производственных и управленческих процессов и т.д. Следующие элементы – сокращение числа уровней управления в структуре; гибкость интегрированной структуры, включающей как можно меньше жестких связей в процессе управления всеми видами ресурсов, в ценообразовании на готовую продукцию и услуги; четкое определение полномочий при условии горизонтальных связей; оптимизация управления при вертикальных связях; наличие у конечного продукта определенной иерархии свойств. Например, по цене продукт должен иметь минимальную себестоимость, а уровень прибыльности должен быть оптимальным; по качеству продукт должен быть экологически чистым с минимальными сроками доставки, минимальными и транспортными издержками и с максимальным ассортиментом. По конкурентоспособности – с высоким интегральным показателем качества.

По нашему мнению, развитие АПК как экономической системы можно трактовать как инновационный процесс, если в него вовлечены три уникальные силы: государство, бизнес и общество. И эта уникальность должна проявляться при способах реализации своих интересов каждой из сторон. Для полной реализации потенциала кластера все три силы должны действовать скоординировано. Например, федеральные и региональные органы власти должны выделять сельскохозяйственные зоны с наихудшими условиями производства и реализовывать тем специальные методы господдержки сельхозпроизводства.

Ключевым сектором агропромышленного кластера должны быть предприятия, экспортирующие свою продукцию за пределы региона. Чаще всего в этой роли выступают перерабатывающие предприятия. Они должны быть способны развиваться, а значит способствовать развитию других участников кластера, прежде всего сельхозпредприятий. Кроме того, они должны занимать устойчивую конкурентную позицию на рынке. Основной из идей кластерного подхода является создание условий для технического перевооружения отрасли и привлечения выгодных инвестиций, используя эффективные коммерческие механизмы.

Кластер относится к разновидности сетевых структур, имеющих инновационную составляющую, которая позволяет приспособиться к изменениям на конкурентном поле. Отличиями кластерного подхода от отраслевого применительно к АПК являются: инновационно-ориентированное развитие, ориентация на изменение производительных сил, интегрирование капиталов. Все эти отличия предполагают увеличение активов в регионе (или в районе), что дает толчок к развитию сельских территорий.

Предприятия АПК, входящие в кластер, взаимодействуют через межотраслевое перемещение знаний – это перемещение производственных технологий; это перемещение трудовых ресурсов внутри кластера в целях внедрения инноваций в менеджменте; это техническое взаимодействие (патентование, использование технических ноу-хау и т.д.).

Агропромышленный кластер может брать на себя функции основного инструмента программно-целевого управления в рамках региональной политики для использования экономического потенциала региона.

Целесообразность развития агропромышленных кластеров связана со многими факторами: очень большая техническая отсталость сельского хозяйства и предприятий переработки; специфические особенности сельхозпроизводства, социальная значимость сельского хозяйства; необходимость скорейшего роста конкурентоспособности сельхозпродукции.

Амандурдыев Х.Д. считает, что важнейшими естественными предпосылками для формирования кластеров в сельском хозяйстве России является то, что СХО, ЛПХ и КФХ в целом размещаются на определенной территории и в некотором смысле уже представляют кластер, поскольку:

1. все категории хозяйств расположены, как правило, на одной территории; земельные участки ЛПХ и КФХ как бы вкраплены в территорию СХО; одни и те же работники работают в СХО и ЛПХ;
2. СХО оказывают разнообразную помощь ЛПХ и иногда КФХ в виде предоставления кормов, молодняка скота, выполнения механизированных работ;
3. проведенные экономико-математические расчеты свидетельствуют о том, что все категории хозяйств, особенно СХО и ЛПХ, не только тесно взаимосвязаны между собой, но и функционируют взаимосвязано и синхронно.

Таким образом, все категории хозяйств, по сути, представляют в разной степени взаимосвязанные группы. Согласно теории кластеров, необходимо усилить позитивные и ослабить негативные взаимосвязи между категориями хозяйств, превратив их в целом в сильно взаимосвязанную группу - систему – кластер [7].

Необходимость формирования кластеров как инструмента инновационного развития отечественного АПК в долгосрочной

перспективе уже рассматривается во многих законодательных актах на уровне Правительства и Министерства сельского хозяйства РФ, в частности в проекте «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.»

Системные проблемы функционирования АПК России, объективные законы формирования социально-экономических систем в условиях быстроменяющейся внешней среды, требуют разработки механизмов и инструментов повышения конкурентоспособности подотраслей региональных АПК. Регионы России конкурируют между собой за размещение инвестиций на своих территориях. Это, в свою очередь, будет развивать конкуренцию между кластерами подотраслей АПК. Межрегиональное и внутрирегиональное сотрудничество будет существенно обогащать именно кластерный подход, так как для бизнеса он является гарантом конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Кластерный подход может быть достаточно эффективным при выстраивании траектории развития аграрного сектора на региональном и районном уровнях. Взаимосвязь различных производственных структур посредством формирования устойчивых вертикальных и горизонтальных связей, использование современных информационных технологий, инновационных подходов, потенциала и принципов партнерства государства и частного бизнеса, позволит российскому АПК достичь конкурентного уровня развития производства.

Кластерный подход обеспечил ускорение развитию стран с развитой экономикой, позволил им мобилизовать еще один ресурс организации территориальных пространств, еще более повысил их конкурентоспособность. Мировая практика показывает, что использование кластерного подхода является перспективным направлением инновационной предпринимательской деятельности. Еще в 1997 году в Декларации об укреплении экономического сотрудничества в Европе в качестве одного из наиболее актуальных направлений европейской интеграции обозначено формирование новых производственных систем на базе кластеров. Евросоюз рассматривает кластерный подход как главный инструмент повышения конкурентоспособности целых регионов, отраслей, повышения инновационного потенциала в будущем. При оценке возможности применения кластерных технологий в развитии АПК российских регионов (в силу их специфичности), должен быть обязательно применен системный подход. Нужно выявить потенциальные кластерные структуры, дать оценку их экономическому состоянию и оценить их перспективы функционирования. Многие отечественные ученые склоняются к многоэтапной схеме исследования региональных агрокластеров: на первом этапе дается оценка значимости отраслей АПК региона на межрегиональном и национальном уровнях. Если такие отрасли

выявлены, то это подтверждает факт наличия уникальных конкурентных преимуществ региона в определенных сферах и это позволяет гипотетически предположить существование кластера в региональных АПК (например, в Дагестане - вино-коньячного кластера). На втором этапе анализируются общие тенденции развития АПК региона. С точки зрения применимости кластерных технологий перспективными являются те подотрасли АПК, где наблюдается ежегодный рост производства или же стабильность объема выпуска, нормальная рентабельность, существенные объемы поставок в другие регионы страны. На третьем этапе выявляются так называемые ядерные предприятия кластера - лидеры конкретных отраслей. В расчет берутся как количественные показатели (значительные объемы выпуска в целом, большие объемы экспортных поставок), так и качественные (продуктивность животных, урожайность сельхозкультур). Одним из принципиальных отличий кластера от других интеграционных форм объединения рыночных субъектов является обязательная конкуренция между ними. Потому одним из важнейших признаков принадлежности предприятия к одному кластеру является общее для них конкурентное поле - каждый участник кластера - это полноценный игрок, который работает по выбранной им организационно-правовой форме. Другими признаками принадлежности к определенному кластеру являются использование общей рыночной инфраструктуры (кредитных институтов, информационно-консультационных служб, аудиторских фирм и т.д.), наличие общих деловых партнеров, совместные научные исследования, одни и те же источники подготовки специальных кадров. На четвертом этапе анализируются горизонтальные и вертикальные взаимосвязи ядерных предприятий кластера. Главные цели этого анализа - определение конкретных пространственных границ размещения кластера, определение качества (прочности) взаимосвязи между участниками кластера. На пятом этапе на карте отображаются реальные границы кластера. Картографическая основа должна содержать не только географические сведения, но и ресурсное состояние охваченной кластером территории. На шестом этапе проводится комплексный анализ конкурентных преимуществ кластера, так называемый SWOT-анализ сильных и слабых сторон, это позволит подготовить конкретные управленческие решения. На заключительном седьмом этапе разрабатываются меры по реализации стратегий кластерного развития АПК региона.

Следует отметить, что государственные органы власти должны взвешено подходить к использованию кластерных подходов в региональном АПК. Как любая инновация, кластеризация АПК - это достаточно рискованный шаг, обязывающий региональные органы власти брать на себя определенную ответственность. Кластерный подход как любая другая методика, может принести для региональных АПК существенные результаты, если он вписывается в более широкий контекст

региональных стратегий развития экономики.

Россия - это страна, где роль государства в регулировании экономических процессов весьма значительна, да и сельское хозяйство не та отрасль, где «невидимая рука» рынка расставит все по своим местам. Сельское хозяйство в очень небольшой степени подтверждено саморегулированию и к нему требуется качественно другое отношение органов власти в повышении конкурентоспособности АПК. Правительство страны и региональные власти должны взять на себя главную роль.

Кластерный подход требует усиления государственного регулирования в следующих направлениях: развитие социального партнерства между государством, бизнесом и сельским сообществом на базе организационно-экономического и институционального механизмов; максимальное вовлечение трудовых, материальных, природных ресурсов в экономический оборот; создание всех необходимых видов инфраструктуры; проведение взвешенной фискальной и бюджетной политики; антимонопольное регулирование деятельности перерабатывающих предприятий и поставщиков материальных ресурсов для АПК; выравнивание межрегиональных уровней социально-экономического развития территорий.

В условиях России создание агрокластеров должно основываться на следующих принципах: создание условий для технического перевооружения отрасли и привлечение инвестиций на основе реально действующих коммерческих механизмов; очень активное применение инноваций как в технологиях, так и при управлении, что обязательно обеспечит устойчивое развитие субъектов кластера и их конкурентоспособность на региональном и национальном уровнях. В регионе должен быть благоприятный климат для ведения бизнеса - отсутствие коррумпированности, экономической преступности, заинтересованность властей в легальном ведении бизнеса без использования «теневых» схем. Кроме того, местные органы власти должны поддерживать агрокластер или своим государственным регулированием, или своим прямым участием в кластере (государственно-частное партнерство). Именно такую политику проводят правительства стран с высокоразвитой экономикой. Например, в Норвегии государство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере «морское хозяйство», в Финляндии в лесопромышленном кластере, в Великобритании в биотехнологическом кластере.

Использованные источники:

- 1.Грядов С.И., Ковалева И.В. Агропромышленный кластер: проблемы и перспективы развития // Вестник государственного аграрного университета, 2009, №4, с.75.
- 2.Некрасов Р. Кластерное развитие регионального АПК // АПК: экономика, управление, 2009, №5, с.37.

- 3.Хухрин А.С., Бундина О.И., Настин А.А. Концепция развития аграрных кластеров в Российской Федерации // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве, 2011, №1, с.17.
- 4.Хухрин А.С., Примаков А.А., Пехутова Е.А. Агропромышленные кластеры: российская модель // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2008.-№7, с.30-34.
- 5.Доржиева Е.В. Формирование агропромышленных кластеров как условие инновационного развития региональных систем // Известия ИГЭА, 2011, №4, с.64.
- 6.Богданова О.В. Методические аспекты кластерообразования в аграрном секторе экономики региона // Интернет-журнал «Экономические исследования, 2011, №5, [www. ege.ru](http://www.ege.ru).
- 7.Амандурдыев Х.Д. Кластерная типологизация региональных агропромышленных систем // Интернет-журнал Управление экономическими системами, 2011, №12, www.uecs.ru.
- 8.Сельскохозяйственный комплекс Украины: социально-экономические приоритеты развития: Монография / Под ред.М.А. Хвесина.
- 9.Павлов О.И. Сельские территории Украины: функционально-управленческая модель. Монография –Одесса: «Астропринт», 2009.-344с.
- 10.Аничкина О.А. Принципы формирования кластеров малого и среднего бизнеса в АПК // Материалы международной научной конференции «Проблемы современной экономики», Челябинск, 2012, с.39.
- 11.Эрнст С.А. Формирование агропромышленного кластера как основы процесса интеграции производственных предприятий. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2008,с.6.
- 12.Бойцов А.С., Костяев А.И. К вопросу о теории кластеров и кластерном подходе //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2009, №10, с.30.
- 13.Хуажева А.Ш., Кетова Н.П. Механизм устойчивого развития регионального агропромышленного комплекса: концептуальное обоснование, формирование территориально-отраслевых кластеров, условия реализации.-Изд-во «Содействие – XXI века», 2012, с.135.
- 14.Глотко А.В. Формирование и развитие кластера садоводства в региональном АПК (теория, методология, практика). Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Новосибирск, 2010, с.6.

Оглавление

<i>Кузьменко Е.И.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ЧАСТНОГО ПРАВА	3
<i>Кузьмин М.Д.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ	6
<i>Кузьмин С.</i> , АНАЛИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ФОНДОВ РФ	10
<i>Кузьмин С.</i> , ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО	15

<i>Кузьмин С., РЫНОК ДЕШЁВЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ (РДКТ): ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ И ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ РЕГИОНА</i>	<i>17</i>
<i>Кузьмин С., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....</i>	<i>20</i>
<i>Кузьмина В.Ю., ПРИМЕНЕНИЕ NFC-ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>23</i>
<i>Кузьмина Е.В., РОЛЬ НЕРАВЕНСТВА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЩЕСТВУ</i>	<i>25</i>
<i>Кульков Б.К., Ханнанова Т.Р., ОЗДОРОВЛЕНИЕ СИТУАЦИИ В СЕКТОРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ</i>	<i>30</i>
<i>Кумец Е.А., Семак Е.А., ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....</i>	<i>31</i>
<i>Курдюкова К.С., Шутько Г.Н., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ВНЕОБОРОТНЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ АКТИВОВ В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.....</i>	<i>42</i>
<i>Куртэюпова Д.Э., Толстолесова Л.А., МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ</i>	<i>44</i>
<i>Кутафьева Л.В., АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.....</i>	<i>47</i>
<i>Кутафьева Л.В., АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.....</i>	<i>49</i>
<i>Кутафьева Л.В., РОЛЬ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В АНАЛИЗЕ ФИРМЫ....</i>	<i>52</i>
<i>Кутафьева Л.В., МЕТОДЫ И ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>54</i>
<i>Кутафьева Л.В., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И СТРУКТУРНЫХ ПЕРЕМЕН.....</i>	<i>57</i>
<i>Ладонкин Е.М., МОДЕЛИРОВАНИЕ МАРШРУТНОЙ СКОРОСТИ ТРАНЗИТНОГО ГРУЗОВОГО ВАГОНА</i>	<i>61</i>
<i>Лайко А.В., КОНЦЕПЦИЯ СОВМЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ АРЕАЛАМИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОДХОДА.....</i>	<i>64</i>
<i>Левин А.В., ИСТОЧНИКИ РИСКА ПРИ ПРИВЛЕЧЕНИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СДЕЛКАХ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ.....</i>	<i>67</i>
<i>Левин А.В., Мудревский А.Ю., ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПЕЦИФИКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ СДЕЛКИ</i>	<i>74</i>
<i>Леонтьева М.М., ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>80</i>

<i>Леонтьева М.М., СИСТЕМА ОПЛАТЫ ЗА ЗНАНИЯ И КОМПЕТЕНЦИИ</i>	88
<i>Лехмус М.Ю., Лысенко И.А., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ УРОВНЕМ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В ОБЩЕСТВЕ</i>	91
<i>Липунова Л. В., ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА УБИЙСТВО В ДОРЕВОЛЮЦИОННОМ ПРАВЕ</i>	95
<i>Лутфуллина З.Ф., Исламова З.Р., СТРУКТУРА ОРГАНОВ МЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ</i>	97
<i>Лихтина А.В., ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ДОСТУПНОСТЬ ЖИЛЬЯ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	99
<i>Лобова А.Е., ДИСКРИМИНАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА</i>	103
<i>Лобунец В.С., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	106
<i>Лунев А.Н., Пугачева Н.Б., НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА И ДОСТУПНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ- УСЛУГОДАТЕЛЯ</i>	109
<i>Магандалиева М. К., Косинова В.Н., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	121
<i>Мазанов Е.Л., Юнусбаева В.Ф., КОНФЛИКТ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ</i>	123
<i>Мазур О. В., СЕМЕЙНЫЕ КОНФЛИКТЫ</i>	125
<i>Макаров В.В., Шайхутдинова Н. А., ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «АВТО МИР»</i>	126
<i>Макарова И.А., Бочаров А.Ю., ЛИЧНОСТНО-ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА</i>	129
<i>Максимова Н. В., Николаев Б. В., ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОТОКОЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА</i>	135
<i>Макулова И. И., Шутько Г. Г., УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	138
<i>Малинина М.Е., Туляева Е.Д., АНАЛИЗ НАВЫКОВ РОССИЙСКИХ УПРАВЛЯЮЩИХ АКТИВАМИ</i>	140
<i>Мальчик И. О., Костенко О.В., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА РЫНКЕ ТРУДА</i>	144
<i>Мамедова А.Ш., ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ АВТОНОМНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ</i>	148

<i>Мамедова Ш., Косинова В. Н., НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ: НОВЫЕ ПРАВИЛА С 2014 ГОДА</i>	150
<i>Маммаева К. М., Косинова В.Н., ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	152
<i>Маммаева К., ОБЛИГАЦИИ, РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ</i>	155
<i>Мансурова Э. Р., Хатмуллина Л.Р., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРИПОСЕЛКОВЫХ ДОРОГ В СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ.....</i>	158
<i>Масленников А. А., Ряпосова Ю. И., ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА БЬЮКЕНЕННА</i>	159
<i>Масло Л. В., Семак Е. А., РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	162
<i>Матвеева К. П., Куликова С.В., Шишкина П.О., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ</i>	172
<i>Матрой А. А., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РАМКАХ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ</i>	176
<i>Маишрапов М.Н., Ханнанова Т.Р., ВЛИЯНИЕ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА НА РОЖДАЕМОСТЬ.....</i>	181
<i>Меджидова З. С., Косинова В.Н., ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ</i>	182
<i>Медовикова Е. А., МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОДДЕРЖКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ</i>	184
<i>Медовикова Е.А., РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ</i>	191
<i>Медовикова Е. А., Онищенко С. В., УСЛОВИЯ ТРУДА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	200
<i>Медовикова Е.А., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В СЕЛЬСКОМ ПОСЕЛЕНИИ.....</i>	208
<i>Микрюкова О. В., НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ</i>	218
<i>Мингазова З. Р., Хабибулина Г. М., РОЛЬ МИНИСТЕРСТВА РФ ПО РАЗВИТИЮ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В ФОРМИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....</i>	221
<i>Мингалиев Н.В., ЦЕЛИ И ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	223
<i>Мингалиев Н. В., ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	231

<i>Мингалиев Н.В., Штаева А.В., МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: СОСТОЯНИЕ, УСЛОВИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ В РФ...</i>	240
<i>Миннегалиева Э., СУЩНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	242
<i>Мирзоян Л.А., СУЩНОСТЬ И ПРИЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ</i>	246
<i>Мирской В.П., ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	249
<i>Ильина Т. Г., Митасов Д.В., АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СЕГМЕНТА ФИНАНСОВОГО РЫНКА РФ (КРЕДИТНЫЙ)</i>	260
<i>Мифтахутдинов И.Н., ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ РАБОТЫ НАЧИНАЮЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА- УПРАВЛЕНЦА ЧЕРЕЗ ИНФОРМАЦИОННУЮ КУЛЬТУРУ.....</i>	268
<i>Михайлова А. В., УПРАВЛЕНИЕ ЗАЕМНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	270
<i>Михайлова А.В., Шайхутдинова Н.А., УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ.....</i>	272
<i>Михайлова Е.С., Ураев Р.Р., ЗНАЧЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА</i>	274
<i>Мищенко Л. Я., ИНФРАСТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ</i>	275
<i>Моллаева Ю. М., Магомедова З. О., СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	283
<i>Моллаева Ю. М., РАЗВИТИЕ РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ В РОССИИ</i>	285
<i>Моллаева Ю. М., КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ.....</i>	288
<i>Мочалова Я. В., Мочалов В.Д., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ</i>	290
<i>Мударисова И., Латыпова З. И., ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК МЕТОД ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА</i>	293
<i>Муллануров А.Т., ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ - ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....</i>	294
<i>Мулюкова А., КЛАССИФИКАЦИЯ КАДРОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	304
<i>Муртазалиева Л. М., Косинова В.Н. БЕЗНАЛИЧНЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ</i>	310

<i>Муртузалиева М.А., СТРУКТУРА ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТА</i>	<i>313</i>
<i>Мухаметова А.Р., Шайхутдинова Н.А., ПРИБЫЛЬ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>316</i>
<i>Мухаметьянов Д. Х., СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....</i>	<i>319</i>
<i>Мучкаева И.Н., ОСОБЕННОСТИ РИСКОВ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ</i>	<i>321</i>
<i>Мучкаева И.Н., КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>323</i>
<i>Насруева Ф. А., Омарова О. Ф., ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ С ПЛАТЕЖНЫМИ КАРТАМИ.....</i>	<i>326</i>
<i>Насруева Ф.А., Косинова В.Н., ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	<i>329</i>
<i>Насруева Ф.А., Омарова О.Ф., СУЩНОСТЬ БАНКОВСКИХ РИСКОВ И ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕГО СОДЕРЖАНИЮ</i>	<i>332</i>
<i>Насруева Ф.А., Косинова В.Н., ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....</i>	<i>335</i>
<i>Настюшкина Е.В., Аришинов И. В., ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ФНС РОССИИ</i>	<i>338</i>
<i>Наумова Е.А., РИСК В МАЛОМ БИЗНЕСЕ</i>	<i>341</i>
<i>Нигаматзянова А. М., Юнусбаева В. Ф., МР АСКИНСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....</i>	<i>344</i>
<i>Низамова А.Р., Гарифуллина А.Ф., ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ</i>	<i>347</i>
<i>Нурисламов Д., РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>349</i>
<i>Нурисламов Д. Д., ОХРАНА ТРУДА</i>	<i>350</i>
<i>Нурисламов Д., СУЩНОСТЬ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>354</i>
<i>Нуртдинова И.Ф., Хатмуллина Л.Р., СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ</i>	<i>355</i>
<i>Овчинников А.В., О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ПЛАТЫ ЗА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ СЕТЯМ ДЛЯ ЛЬГОТНОЙ КАТЕГОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ</i>	<i>357</i>

<i>Омарова М., Косинова В.Н., МЕРОПРИЯТИЯ В ХОДЕ ПРОВЕРОК: ЧТО ДОЛЖЕН ЗНАТЬ БУХГАЛТЕР</i>	<i>361</i>
<i>Онищенко С. В., ГАРАНТИРОВАННОЕ ТРУДОУСТРОЙСТВО ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ ПО РАСПРЕДЕЛЕНИЮ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ</i>	<i>364</i>
<i>Онищенко С.В., ПОЭТАПНОЕ ВНЕДРЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СУЭК-КУЗБАСС».....</i>	<i>371</i>
<i>Онищенко С.В., ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: СУЩНОСТЬ, АКТУАЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ.....</i>	<i>382</i>
<i>Павлова А. В., Сыркина Ю.А., МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ</i>	<i>393</i>
<i>Павлова А.М., Фархутдинова Л.Н., ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</i>	<i>397</i>
<i>Панова А.Е., КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ.....</i>	<i>399</i>
<i>Пасько А.В., Корень А.В., ТЕКУЩИЙ БАНКОВСКИЙ НАДЗОР: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РОССИИ.....</i>	<i>403</i>
<i>Пацукевич О.В., МАССОВОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</i>	<i>409</i>
<i>Пенина С.Н., МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ</i>	<i>411</i>
<i>Петров А.В., Фархутдинова Л.Н., РОЛЬ СПОРТА В СТАНОВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО СЛУЖАЩЕГО.....</i>	<i>418</i>
<i>Петров В.С., Юнусбаева В.Ф., МОТИВАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....</i>	<i>420</i>
<i>Петрова А.П., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЮВЕНАЛЬНОЙ ЮСТИЦИИ В РОССИИ.....</i>	<i>422</i>
<i>Пискунова Е. Ю., Донская А. В., Жуков Д. А., СУЩНОСТЬ И ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННОГО НЕРАВЕНСТВА.....</i>	<i>425</i>
<i>Платонова Д. А., ГОРИЗОНТ 2020 - КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ГЛОБАЛЬНЫХ МИРОВЫХ ПРОБЛЕМ.....</i>	<i>428</i>
<i>Платонова Д.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ И В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>430</i>
<i>Повайбо П.В., АНАЛИЗ И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА</i>	<i>435</i>

<i>Повайбо П.В., Колосов Г.В., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЕНЧМАРКИНГА НА ПРИМЕРЕ «GPT RAUPHONE SYSTEMS»</i>	437
<i>Подгребельная Н. И., Чувилова О. Н., РОЛЬ НАУКИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ</i>	440
<i>Полевинова М. Г., Туякпаева Е. А., Костенко О. В., КОРПОРАТИВНАЯ ЭТИКА В РАЗНЫХ СТРАНАХ</i>	444
<i>Поликарпов П.С., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</i>	448
<i>Потапенко Е.С., Глотова А. С., РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СТАТИСТИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ</i>	452
<i>Потапова Е.А., ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	454
<i>Потапова Е.А., РОЛЬ И МЕСТО ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ</i>	457
<i>Потапова Е.А., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	460
<i>Потапова Е. А., ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ФОНДОВЫХ БИРЖ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	462
<i>Потапова Е. А., РОЛЬ ФОНДОВОЙ БИРЖИ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</i>	465
<i>Потапова Е. А., ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА</i>	468
<i>Потапова Е. А., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	472
<i>Потапник Я.С., ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	474
<i>Проворова А. А., Кармакулова А. В., ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕГИОНАХ СЕВЕРА РОССИИ</i>	477
<i>Прокофьев И.А., Ситникова А.Ю., РОЛЬ США В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ</i>	486
<i>Пронина Е. В., Ермакова О.Д., НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>	488
<i>Прохорова Н.А., Касимова Е. А., Кямякова Ю. Ю., ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ</i>	

СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	491
<i>Пшеницына Л. Н.</i> , СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА КАК ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	496
<i>Рабаданова П. З., Магомедова З.О.</i> , РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	501
<i>Рабаданова П.З., Магомедова З.О.</i> , БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	504
<i>Раджабова М. Г.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ С БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ	507
<i>Раджабова С. М.-И., Косинова В.Н.</i> , ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ И ЕГО ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ.....	510
<i>Рафикова Л. Ф., Фархутдинова Л. Н.</i> , ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ РФ	513
<i>Рахимова А.Ф., Фахритдинов И.Ю.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ОРГАНЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО (МУНИЦИПАЛЬНОГО) УПРАВЛЕНИЯ	515
<i>Рахимова О. Н.</i> , ТВОРЧЕСТВО И ВОООБРАЖЕНИЕ СТУДЕНТОВ ВУЗА СТРОИТЕЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ	517
<i>Резвякова И.В.</i> , УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ.....	519
<i>Романюк А. Д.</i> , ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	524
<i>Русских С.В.</i> , ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РАБОТЕ ПО РАЗВИТИЮ АРТИКУЛЯЦИОННОЙ МОТОРИКИ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА С ДИЗАРТРИЕЙ	527
<i>Рябинина А. А., Фархутдинова Л. Н.</i> , ПРОБЛЕМА НАРКОБИЗНЕСА В РОССИИ	529
<i>Сайфуллин Р.Р., Ханнанова Т. Р.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ.....	530
<i>Сайфуллина Д. Р., Ханнанова Т. Р.</i> , КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА В РЕСУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	531
<i>Самбурова В.В., Елманова К.А., Денисов В.В.</i> , РОЛЬ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....	534

<i>Санкова А.В.</i> , НОВОВВЕДЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	536
<i>Санкова А. В.</i> , БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. КАК ИЗ ОБЫЧНОГО БАЛАНСА ПЕРЕНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ В УПРОЩЕННУЮ ФОРМУ	539
<i>Сафина Д.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УСТАНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГАРАНТОВ В ОБЛАСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	543
<i>Сафронова С. В.</i> , <i>Шутько Г. Н.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	556
<i>Сафронова С. В.</i> , <i>Шайхутдинова Н. А.</i> , РОЛЬ ПРИБЫЛИ В ЖИЗНЕННОМ ЦИКЛЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	558
<i>Семак Е.А.</i> , АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЕВРАЗИЙСКОГО ПРОСТРАНСТВА	561
<i>Сердюкова М.С.</i> , <i>Пихтарева А. В.</i> , АКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ.....	572
<i>Середина К.А.</i> , ПРИНЦИПЫ, ФАКТОРЫ, ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ АКТИВОВ И ПАССИВОВ ФИРМЫ	575
<i>Серкова Ю.С.</i> , <i>Улыбина Л.К.</i> , ЛЬГОТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	579
<i>Сечкарь А. И.</i> , АНАЛИЗ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	581
<i>Сечкарь М.И.</i> , ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖИ В РОССИИ ...	583
<i>Сиваков И.Е.</i> , КЛАССИФИКАЦИЯ ТИПОВ КРАУДСОРСИНГА.....	587
<i>Сидорова А. А.</i> , <i>Федосеева А. Г.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА «ИСТОЧНИК НАДЕЖДЫ»	590
<i>Скачков Р.А.</i> , <i>Соболева Я.О.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА БРЕНДА ТЕРРИТОРИИ НА ОСНОВЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА	593
<i>Смирнова А.О.</i> , <i>Мальцева О.Ю.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТОРОНА СОВРЕМЕННОЙ ПРЕСТУПНОСТИ.....	598
<i>Смирнова К. А.</i> , СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА TQM КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ПОСТРОЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	604
<i>Соловьёв В. Ю.</i> , <i>Михайлова Л. С.</i> , <i>Мерзляков С. Л.</i> , <i>Куркина Е. А.</i> , СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД ИСТОРИОГРАФИИ	

ЭТНОКОНФЕССИОНАЛЬНОЙ ТЕМАТИКИ (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ГУБЕРНИИ).....	607
<i>Соловьёв В. Ю., Михайлова Л. С., Мерзляков С. Л., Куркина Е. А.,</i> ОСОБЕННОСТИ ДОРЕВОЛЮЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ЭТНОКОНФЕССИОНАЛЬНОЙ ТЕМАТИКИ (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ГУБЕРНИИ).....	614
<i>Сочнева А. Г.,</i> ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В СФЕРЕ ФИНАНСОВ	621
<i>Стародубцева В.А.,</i> СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	624
<i>Степура И.В.,</i> АЛЖИР – БОРЬБА ЗА НЕЗАВИСИМОСТЬ И ПОСЛЕДУЮЩИЕ РЕФОРМЫ: СОСТОЯНИЕ СОЦИУМА И ПРЕССЫ ...	625
<i>Степура И.В.,</i> СОЦИУМ, ПРЕССА И РАДИО В ИТАЛИИ: ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА XX ВЕКА (1900–1943).....	638
<i>Степура И. В.,</i> ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЖИЗНЬ ИТАЛИИ И ТЕЛЕРАДИОВЕЩАНИЕ: ВТОРАЯ ПОЛОВИНА XX ВЕКА (1945–2000)	652
<i>Стовба Е. М.,</i> БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ И ИХ РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	666
<i>Стрельникова Ю.С., Шкромада В.И.,</i> РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ.....	669
<i>Стрижакова Я. С., Христофорова Л.В.,</i> АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА	673
<i>Стрижакова Я. С., Христофорова Л. В.,</i> АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА	676
<i>Стукова Ю. Е., Дудник Т.А.,</i> МОНИТОРИНГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ.....	679
<i>Субботин Д. В., Ягудина А. Р.,</i> ЛЕГАЛИЗАЦИЯ РЫНКА ТРАНСПЛАНТАЦИИ ОРГАНОВ	691
<i>Суендыков Р. Ш., Ханнанов Р. А.,</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	694
<i>Султанов А.,</i> ФУНКЦИИ И ВИДЫ ДЕНЕГ	696
<i>Султанов А.,</i> МЕНЕДЖМЕНТ. ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА.....	699
<i>Султанов А.,</i> САМОРАЗВИТИЕ МЕНЕДЖЕРА	702
<i>Султанова А. А., Ризванова М. А.,</i> ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ	704

<i>Султанова А.Ф., Фархутдинова Л. Н., ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АДМИНИСТРАЦИИ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ.....</i>	<i>708</i>
<i>Сушкова И. А., ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В СТРУКТУРЕ ДВИЖУЩИХ СИЛ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</i>	<i>709</i>
<i>Табаровская М.А., РОЛЬ КОАЛИЦИЙ В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ ВТО.....</i>	<i>720</i>
<i>Тагирова А. Ш., РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....</i>	<i>724</i>
<i>Тагирова А. Ш., Исаева Ш. М., АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ БАНКА РОССИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ</i>	<i>727</i>
<i>Тамбовцева В. Е., СТРАТЕГИЯ РОССИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>730</i>
<i>Тарчуков В.А., АНАЛИЗ КОНЬЮКТУРЫ КАЗАХСТАНСКОГО РЫНКА АЛКОГОЛЬНЫХ И БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РОССИ, БЕЛОРУССИИ И КАЗАХСТАНА.....</i>	<i>734</i>
<i>Тасекеева К., РОЛЬ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ...</i>	<i>740</i>
<i>Таухетдинова Г. Р., Галлямова Т. Р., СТАНОВЛЕНИЕ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ</i>	<i>743</i>
<i>Тахумова О.В., Кузьменко Е.О., РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ НА РЫНКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕ ОТРАСЛИ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ.....</i>	<i>745</i>
<i>Тахумова О. В., Кузьменко Е.О., ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ.....</i>	<i>748</i>
<i>Тахумова О. В., Кузьменко Е.О., РАЗВИТИЕ РЕКРЕАЦИОННОГО ТУРИЗМА РЕГИОНА КАВКАЗСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД</i>	<i>751</i>
<i>Теплова О. И., АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ГРУППЫ РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ».....</i>	<i>755</i>
<i>Тимофеевна О. А., Петрайтис Е. Е., Шагиахметова Э., «ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ» КАК МЕТОД МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ, НАПРАВЛЕННЫЙ НА КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ ЦЕНТРОВ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПЕРМСКОМ КРАЕ</i>	<i>762</i>
<i>Тимофеев И.Ю., ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ЕГО СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	<i>771</i>

<i>Тимофеев И.Ю., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА В ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</i>	<i>775</i>
<i>Титова И.Н., Пьяных Т.А., МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РИСКОВ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ.....</i>	<i>778</i>
<i>Тишина К. В., Шутько Г.Н., ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>783</i>
<i>Ткаченко К. П., ПРОЕКТ «ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО» В РОССИИ</i>	<i>786</i>
<i>Толмачев М. Н., МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ</i>	<i>789</i>
<i>Толмачева А.С., ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ</i>	<i>798</i>
<i>Толоконникова А. А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ</i>	<i>802</i>
<i>Толстыженко К. В., Фархутдинова Л. Н., ПУТИ ПОВЕШЕНИЯ ПРОФЕССИНАЛИЗМА И КОМПЕТЕНТНОСТИ КАДРОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	<i>805</i>
<i>Трубицына А. Е., СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ МОЛОДЕЖИ, РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА</i>	<i>808</i>
<i>Тюрина И.В., ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>812</i>
<i>Улыбина Л.К., Гольдтакер И.А., ТЕНДЕНЦИЯ АВТОКАСКО НА СОВРЕМЕННОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ</i>	<i>818</i>
<i>Улыбина Л.К., Новикова А.В., ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО ДЛЯ СТРАХОВОГО РЫНКА</i>	<i>820</i>
<i>Ураев Р. Р., Акимбетова Э. А., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В РОССИИ.....</i>	<i>822</i>
<i>Ураев Р. Р., Арсланова А. А., МФЦ – НОВЫЙ ВИД ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И МУНИЦИПАЛЕТЕТОВ С НАСЕЛЕНИЕМ.....</i>	<i>824</i>
<i>Ураев Р. Р., Арсланов А. В., АДМИНИСТРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РФ</i>	<i>826</i>
<i>Ураев Р. Р., Каибеева С. В., КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ.....</i>	<i>827</i>

<i>Усманова Л. А., Фархутдинова Л. Н.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ С ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ, ЗАЯВЛЕНИЯМИ И ЖАЛОБАМИ ГРАЖДАН В ОРГАНАХ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	829
<i>Файзханова А. Л.,</i> ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО КОМПАНИИ	832
<i>Фаррахова Е. Г.,</i> СПЕЦИФИКА ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ	837
<i>Фархутдинова Л. Н., Фазлиева О. А., Копылова Т.В.,</i> ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АВАРИЙНО-СПАСАТЕЛЬНОГО ФОРМИРОВАНИЯМИ В ЛИКВИДАЦИИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ	843
<i>Фатыхова Г. А., Шутько Г. Н.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	845
<i>Федотова А.А.,</i> ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ.....	848
<i>Федотова А. А.,</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	851
<i>Федотова А.А.,</i> УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ	854
<i>Федотова А. А.,</i> АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	857
<i>Федотова А. А.,</i> ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ АНАЛИЗА РИСКОВ.....	860
<i>Федотова А.А.,</i> СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ	863
<i>Федотова М.А., Шакирова Ю. И.,</i> ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	866
<i>Филиппова Л. В.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ НА УРОКАХ ЭКОНОМИКИ	870
<i>Фомина Н. Н., Ходжаев К. Ю.,</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ.....	871
<i>Фомина Н. Н., Ходжаев К. Ю.,</i> ЭКОЛОГИЗАЦИЯ КАК УСЛОВИЕ И ОГРАНИЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	873
<i>Фролова А. Н., Бессилина К. А., Карачурина Р. Ф.,</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РОССИИ.....	876
<i>Фурса О.О.,</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ДИЗАЙНЕРОВ	880

<i>Хабилова Э. Р., Шайхутдинова Н. А., МЕРОПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АГРОФИРМА БУЗДЯК» БУЗДЯКСКОГО РАЙОНА</i>	<i>892</i>
<i>Хайбрахманова А.А., Фархутдинова Л.Н., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ</i>	<i>894</i>
<i>Хайруллина А. Д., Шутько Г.Н., ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i>	<i>895</i>
<i>Халилова Р. Р., Ханнанова Т. Р., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АБЗЕЛИЛОВСКОГО РАЙОНА ...</i>	<i>898</i>
<i>Халкаева А.Р., Рабцевич А.А., РОЛЬ ЗОЛОТА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>899</i>
<i>Ханнанова Т. Р., Шахмарданова А. Х., АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ДЮРТЮЛИНСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>902</i>
<i>Хасанова А. Г., НОВЫЙ ЗАКОН ОБ ОБРАЗОВАНИИ РФ</i>	<i>905</i>
<i>Хасанова Ч. И., Шайхутдинова Н.А., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ В РБ</i>	<i>907</i>
<i>Хасанова Ч.И., Шутько Г.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ</i>	<i>909</i>
<i>Хисамутдинов Р.Х., Хатмуллина Л. Р., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА.....</i>	<i>911</i>
<i>Хохолова А.И., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ (на примере Торгового Дома ИП «Ткани +»).....</i>	<i>913</i>
<i>Хуснутдинов Ш.И., Ханнанова Т. Р., ПОЛИТИЧЕСКОЕ СОЗНАНИЕ МОЛОДЕЖИ</i>	<i>915</i>
<i>Цепляева Н. В., УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ</i>	<i>916</i>
<i>Чапайкина И.А., КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>920</i>
<i>Чапайкина И. А., ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ</i>	<i>922</i>
<i>Чапайкина И.А., КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ.....</i>	<i>925</i>
<i>Чередникова Е.И., ПОТЕРЯ РАБОТЫ: КРАХ ЖИЗНИ ИЛИ НОВЫЙ ШАНС</i>	<i>928</i>
<i>Чернышев Д.Н., Лопатин А.А., ПРОБЛЕМА ЛЕГАЛИЗАЦИИ РЫНКА ТОРГОВЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ</i>	<i>933</i>

<i>Четверов В.С., ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>937</i>
<i>Чимагомедова Г., СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ</i>	<i>949</i>
<i>Чимагомедова Г., АНАЛИЗ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ АКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ</i>	<i>953</i>
<i>Шайхутдинова А.Р., Фархутдинова Л.Н., СУРРОГАТНОЕ МАТЕРИНСТВО В РОССИИ.....</i>	<i>956</i>
<i>Шайхутдинова Н.А., Ахметханова Р.Р., ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИИ</i>	<i>958</i>
<i>Шайхутдинова Н. А., Бегова Е. С., РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>960</i>
<i>Шангурова А.С., Ханнанова Т. Р., ПРОБЛЕМА СОЦИАЛИЗАЦИИ ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ</i>	<i>962</i>
<i>Шанина А.В., БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ</i>	<i>963</i>
<i>Шаповал Ж. А., Кривченков В. В., ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КЛАСТЕРНОЙ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ РЕГИОНА.....</i>	<i>966</i>
<i>Шарипова Г. Р., Шутько Г.Н., УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>976</i>
<i>Шарипова Г. Р., ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	<i>979</i>
<i>Шевелева В., ДЕМПИНГ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ.....</i>	<i>982</i>
<i>Шерифалиева Л., РАЗВИТИЕ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И МИРЕ.....</i>	<i>984</i>
<i>Шерифалиева Л., ЧЕКОВАЯ ФОРМА РАСЧЕТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>987</i>
<i>Шигапова А. Т., Гарифуллина А. Ф., ОРГАНИЗАЦИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЕ В РОССИИ.....</i>	<i>990</i>
<i>Шилинко И. А., ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО.....</i>	<i>993</i>
<i>Шлыкова М. А., ЛИЧНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ- УПРАВЛЕНИЕ СОБОЙ.....</i>	<i>996</i>
<i>Шубенкова В.А., ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ.....</i>	<i>999</i>

<i>Щигорева М. Н., Вискребенцева А. С., КАК ПРАВИЛЬНО РАССЧИТАТЬ И УЧЕСТЬ НОВОГОДНИЕ РАСХОДЫ.....</i>	1002
<i>Юзепчук А. В., Юнусбаева В.Ф., ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЗНАЧИМЫЕ КАЧЕСТВА СОЦИАЛЬНОГО ПЕДАГОГА, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.....</i>	1009
<i>Юзепчук М. А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ</i>	1012
<i>Юнусбаева В.Ф., Гумерова А.Р. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ.....</i>	1015
<i>Юнусова Э.А., Шутько Г. Н., МЕТОДЫ ДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ КАК ГЛАВНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОПЕРАЦИОННОГО АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	1016
<i>Якашева О. Н., Горбунова Н. В., ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ.....</i>	1019
<i>Яковлева А. С., МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ</i>	1022
<i>Якупова Л.Ш., Фархутдинова Л.Н., ЧТО ТАКОЕ ПЕНСИЯ?.....</i>	1027
<i>Якушенко К.В., Скурат А.В., ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА</i>	1028
<i>Якушенко К. В., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА СТРАНЫ</i>	1038
<i>Янбулатова Л.Р., Шайхутдинова Н. А., ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ В ООО «КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ № 2» Г. ДАВЛЕКАНОВО</i>	1047
<i>Янбулатова Л. Р., Шутько Г. Н., УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	1049
<i>Ярахмедов Р.И., К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ И ТИПОЛОГИИ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ.....</i>	1051
<i>Ярахмедов Р.И., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И БАЗИС КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ АПК ДАГЕСТАНА</i>	1067
<i>Ярахмедов Р. И., КЛАСТЕРЫ КАК ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА</i>	1078